Der Berufsweg des Handelskaufmannes

Wissenschaftliche Abhandlung
zur Erlangung der Doktorwürde
an der Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig - Maximilians - Universität
München

vorgelegt von
Rudolf Egerer
Dipl.-Volkswirt

Berichterstatter:

Geheimrat Dr. jur., Dr. phil., Dr. rer. oec c. h. Adolf Weber,
o. ö. Universitätsprofessor.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

INHALT:

Einleitende Betrachtungen 5

I. Kapitel:

Der Handel im heutigen Wirtschatsleben:

§ 1: Die Bedeutung des Handels für die Gegenwart . . . 7

§ 2: Die Entwicklung des Handels und seiner Formen . . 9

§ 3: Die Stellung des Nationalsozialismus zum Handel, seine Zielsetzung 11

II. Kapitel:

Mittel und Wege zur Erreichung dieser neuen Ziele . . . 13

1. Abschnitt: Gesetzliche Maßnahmen 14

2. Abschnitt: Berufserzieherische Maßnahmen 14

1. Unterabschnitt: Die allgemeine ethische Erziehung . 17

1. Teil: Im gesamten Wirtschaftsleben 18

2. Teil: Berufsausbildung im Handel 23

§ 1: Die Bedeutung der Berufsausbildung . . . 23

§ 2: Die Berufswege des Handelskaufmanns . . 27

§ 3: Die Berufsberatung 31

1. Voraussetzung und Aufgaben 31

2. Berufs-Kategorien 41

3. Geschichte und gesetzliche Grundlage . . 56

4. Durchführung der Berufsberatung . . . 60

5. Bewährungskontrolle u. Begabtenförderung 71

§ 4: Die Berufsschule 76

1. Entwicklung 76

2. Rechtliche Grundlagen der Berufsschule . 80

3. Darstellung und aktuelle Fragen . . . 82

§ 5: Lehrzeit 89

1. Geschichte 89

2. Rechtliche Grundglagen 92

3. Durchführung der Lehre 98

4. Dauer der Lehrzeit 109

5. Ausbildung im Betrieb 114

a) Die Lehre im Einzelhandel 122
d) Die Lehre i. Groß-, Ein- u. Ausfuhrhandel 129
c) Die Lehre in der Industrie 130

§ 6: Die Kaufmannsgehilfenprüfung 134
1. Ihre Bedeutung und Zielsetzung 134
2. Rechtliche Unterlagen der Prüfungen . . . 138
3. Die Durchführung der Prüfungen 140
4. Die Ergebnisse der Kaufmannsgehilfenprüfung 144
5. Die Auswertung der Ergebnisse 148
6. Die Nachlehre 149

§ 7: Zusätzliche Berufsausbildung nach der Lehre u. Berufsförderungsmaßnahmen für den Kaufmannsstand. — Einleitende Bemerkungen 153
1. Das Berufserziehungswerk der DAF. . . . 160
a) Die Uebungswirtschaft 163
b) Der Reichsberufswettkampf 170
2. Die Berufsförderung der gewerblichen Wirtschaft und der Betriebe 177
a) Ueberblick 177
b) Die Arbeitsplatzgestaltung 190
3. Betriebskundliche Studienfahrten u. Auslandsaufenthalt 193
a) Betriebskundliche Studienfahrten . . . 193
b) Auslandsaufenthalt 195
4. Fach- und Handelsschulen 196
5. Fachpresse, Fachbuch 203
6. Die Umschulung der Arbeitsämter . . . 205

§ 8: Sachkunde, Meisterprüfung 206

Schlußkapitel:

Probleme der Berufsförderung im Handel:
Einleitende Bemerkungen 216

1. Unterabschnitt:

§ 1: Einflußnahme auf die ältere Generation 218
§ 2: Sorgen um Nachwuchs 221
§ 3: Die Abwanderung aus dem Einzelhandel 224

2. Unterabschnitt:
Mehr Ansehen dem Handel! 233

EINLEITENDE BETRACHTUNG.

Das Thema „Berufserziehung" bietet wohl in keinem der vielfältigen Arbeitsbereiche der Volkswirtschaft so viel verästelte Probleme wie in dem Betätigungsgebiet des Handelskaufmannes. Das hängt zunächst mit der Tatsache zusammen, daß in der stark differenzierten, stark arbeitsteiligen Volks- und Weltwirtschaft der Gegenwart eine große Fülle verschiedenster Typen dieses einen Berufszweiges zu beobachten sind, deren Aufgaben und Inhalt der Berufsarbeit äußerlich kaum miteinander vergleichbar sind. Wir brauchen hier nur an so verschiedene Figuren zu denken, wie etwa an den Leiter eines großen Exporthauses in einer unserer großen Hafenstädte, an den Inhaber eines Einzelhandelsgeschäftes der Lebensmittel- oder Schuhbranche, oder an den Angestellten in der Buchhaltung einer Versandabteilung u. a. m. Je weiter wir unseren Blick über die Vielfarbigkeit der Bereiche handelskaufmännischer Betätigung schweifen lassen und hierbei eine prinzipielle Stellungnahme zum großen Problem der Berufsschulung zu gewinnen suchen, um so mehr wird uns deutlich, daß die Berufserziehung nur das Rüstzeug jedem Einzelnen mitgeben kann, was als fachtechnische Grundlage für Alle Nutzen und Geltung haben kann. Daß sie dabei das berufsethische Fundament nicht vernachlässigen darf, braucht wohl kaum besonders betont zu werden, weil in diesem Berufszweig leichter als in anderen eine allzu erwerbswirtschaftliche und weniger am Gemeinschaftsgedanken ausgerichtete Handlungsweise auftreten kann, die in früheren Zeiten dazu verleitete, im Händler nur einen Schmarotzer und Parasiten zu betrachten.

Die folgende Abhandlung kann sich nicht das Ziel setzen, einen für alle Zeiten und Völker empfehlenswerten Berufsweg des Han-

delskaufmannes zu projektieren. So etwas gibt es nicht. Tempora mutantur et nos mutamur in illis! Eingedenk dieser Tatsache beschränke ich mich auf eine kritisch würdigende Darstellung der Gegenwart und der Ziele, die unter den obwaltenden Umständen angesteuert und erreicht werden könnten.

Zuvor nur eine kurze Würdigung der Bedeutung des Handels und der sich in seinem Bereich vollziehenden Arbeitsteilung.

I. KAPITEL.

Der Handel im Wirtschaftsleben der Gegenwart.

§ 1. Die Bedeutung des Handels für die Gegenwart.

„Wie wir auch den Handel betrachten, von der wirtschaftlichen, kulturellen oder politischen Seite, wir werden immer wieder die Bestätigung dafür finden, daß kein politisches und kein wirtschaftliches System auf seine Leistungen verzichten kann. Der Handel mit seinen Trägern ist ein unentbehrliches Werkzeug und bildet eine Grundvoraussetzung für den reibungslosen Ablauf des Wirtschaftsgeschehens überhaupt. Es ist irrig, zu glauben, daß seine besonderen Aufgaben ohne weiteres und ohne Schaden für das Ganze durch den direkten Austausch zwischen Produzent und Konsument ersetzt werden könnten. Wie beim menschlichen Organismus die einzelnen Glieder und Organe ihre Funktionen nur in den seltensten Fällen vertauschen können, so können auch die Organe der Wirtschaft höchstens vorübergehend wesensfremde Aufgaben erfüllen." [1])

Wir stellen diese Gedanken eines vor nicht allzulanger Zeit an verantwortungsvollem Posten im R.W.M. stehenden hohen Ministerialbeamten an die Spitze unserer Ausführungen, weil von solch hoher Warte aus die große Bedeutung privater, in einem relativ freien Raum sich bewegender Handelsbetätigung in der ihr eigenen Bedeutung klar gekennzeichnet wird. Den ergänzenden Beweis hierzu liefern immer wieder die Schwierigkeiten, bürokratischen Hemmungen

[1]) Rudolf Brinkmann: „Wirtschaftspolitik aus nationalsozialistischem Kraftquell", Jena 1939, S. 183.

und mancherlei Verirrungen und Leerläufe, mit denen immer schon die kriegswirtschaftlichen oder von den Umständen erzwungenen autoritären Organisationen bei uns und in anderen Ländern zu kämpfen hatten.

Ein so hervorragender Fachmann wie Seebauer bestätigt dies, wenn er auf der Tagung auf Burglauenstein sagte: Eine staatliche Verteilungsform anstelle des Handels würde zwangsweise immer stärker zur standardisierten Einheitsware führen. So kann man sagen, daß ein schlechter Handel meist noch besser sei als der beste staatliche Verteilungsapparat.

Man kann Handelstätigkeiten beobachten wo und wann man will, immer wieder wird man zu dem Eindruck kommen, daß eine Gesetzes- und Verordnungsmaschinerie für dieses so komplizierte und zersplitterte Gebiet immer sehr problematisch sein wird. Je mehr sich diese Verordnungen detaillieren, um so weniger wird ihre ordnende Wirkung sein. Selbstverständlich werden in einem autoritären Staat die großen Linien auf allen Gebieten des wirtschaftlichen Lebens von dieser autoritären Staatsführung vorgezeichnet sein müssen, aber innerhalb dieses breiten Marschstreifens, der nach rechts und links durch grundlegende Gesetze jedem unternehmenden Kaufmann gezogen ist, muß eine gewisse Freiheit der Unternehmungslust und der Unternehmungsfreudigkeit bestehen bleiben, denn nur dadurch kann der Handel in der Disposition den Bedarfsdeckungswünschen aller gerecht werden.

Auch unsere eigenen Erfahrungen auf dem Gebiet der Kriegswirtschaft haben uns gezeigt, daß selbst dann, wenn der Staat in die Verteilungsfunktion des Handels eingreifen muß und durch Kriegsgesellschaften, Kommunalverbände, Karten- und Markensystem die Verteilung reguliert, trotz strenger Strafen ein solches System starke Reibungsverluste aufweist, die unvermeidbar sind, aber doch bedenkliche Folgen nach sich ziehen. Das zeigt sich in allen in den Krieg verwickelten Ländern.

Bei der Beurteilung des Handels wurde immer zu sehr die am stärksten hervortretende Verteilungsfunktion und die damit im Zusammenhang stehende Preisarbitrage als die wichtigste Aufgabe be-

trachtet, während die mindestens genau so wichtige Funktion der Lagerhaltung und das Wecken und Vorausfühlen des Bedarfs nicht genügend betont wurden.

§ 2. Die Entwicklung des Handels und der Handelsformen.

Noch bis zum Jahre 1500 war es in Europa üblich, daß die größeren Kaufleute das Einzelhandelsgeschaft mit dem Großhandelsgeschäft verbanden. Sie besuchten selbst die Märkte und Messen und brachten ihre Waren selbst aus der Ferne herbei, um sie an die Konsumenten direkt abzusetzen.

Westfälische Kaufleute lieferten noch lange bis in die moderne Zeit hinein die Produkte der dortigen Kleineisenindustrie auf Wagen bis in die Wolga und die Ukraine und tauschten sie dort gegen Waren um, die in ihrer Heimat begehrt wurden. Die Wirtschaftsgeschichte gibt uns noch viele Beispiele, unter denen besonders die Ulmer Kaufleute, die Münsterländer, die Flandernfahrer und die Englandfahrer Hamburgs erwähnt werden sollen.

Allmählich vollzog sich jedoch eine Scheidung. Der Großhandel trennte sich immer mehr von dem Einzelhandel. Diese Entwicklung bahnte sich erst im 18. Jahrhundert an und wurde besonders im 19. Jahrhundert fortgesetzt.

Sowohl die horizontale Aufgliederung in einzelne Fachgebiete, wie auch die vertikale in Handelsstufen ist ein Ergebnis des 19. Jahrhunderts. So entsteht nicht nur in dieser Zeit die Scheidung in Groß- und Kleinhandel, sondern auch immer mehr Geschäftszweige machen sich als Betrieb selbständig.

Den Anstoß zu dieser Entwicklung gibt die Umgestaltung der ganzen Wirtschaft. Die Industrialisierung, die immer stärker werdende Ausbildung der internationalen Arbeitsteilung und die Tendenz zum freien Handel stellten den Handel vor große und neue Aufgaben. Nicht nur die Umgestaltung innerhalb des Handels selbst, die Konkurrenz der Handelsbetriebe untereinander, sondern auch der Kampf

gegen andere Wirtschaftsgruppen geben dem Handel nun ein anderes Gesicht. Sowohl gegen die Seite der Produktion, wie auch gegen die Konsumentenseite hat der Handel um die Erhaltung seiner Selbständigkeit zu kämpfen.

Von der Produktionsseite her ist es die Industrie, die durch kapitalistische Wirtschaftsformen versucht, den Einzelhandel auszuschalten und die Verbindung mit dem Konsumenten direkt anstrebt. Der Fabrikhandel und das Versandgeschäft wurden Handelsbetriebsformen, die den Einzelhandel auszuschalten versuchen.

Von der Konsumentenseite sind es die Konsumvereine, die in Konsumentenkreisen entstanden waren und nun unter dem Einfluß des sozialistischen Selbsthilfegedankens als ein Institut des Klassenkampfes von den linksgerichteten Parteien erweitert und stark ausgebaut wurden. Sie sollten neben den sonstigen politischen Zielen auch noch die Ausschaltung des selbständigen Handels bezwecken und die direkte Verbindung von Konsument und Produzent herstellen.

Neben dieser Konkurrenz aus fremden Wirtschaftszweigen entwickelten sich auch innerhalb des Handels selbst Formen, die sowohl eine Zusammenfassung der im letzten Jahrhundert eingetretenen Gliederung in vertikaler Richtung: Großhandel — Kleinhandel, in einem Geschäftszweig in kapitalistischer Form darstellen. Durch die großen Filial- und Kettengeschäfte sind die vorhandenen selbständigen Mittel- und Kleinbetriebe bedroht.

Eine weitere Form der Zusammenfassung, die sowohl die vertikale als auch die horizontale Aufgliederung in einem Unternehmen vereinigt und die ebenfalls den selbständigen Mittel- und Kleinbetrieb auf das stärkste gefährdet, ist das Warenhaus.

Besonders in der Krise haben sich diese neuen Handelsformen des Einheitspreisgeschäftes und de Versandgeschäftes sehr stark aufwärts entwickelt,[1]) und konnten ihre Umsätze sehr stark erhöhen.

Der Grund zu dieser Erscheinung liegt darin, daß die gesunkene Kaufkraft sich der billigsten Konsumware zuwenden mußte. Das

[1]) Adolf Lampe, ... S. 77. — Adolf Weber: „Handels- und Verkehrspolitik", München 1933.

Heer der Arbeitslosen und Wohlfahrtsempfänger und auch die notleidende Landbevölkerung waren die Hauptkundschaft der Einheitspreis- und Versandgeschäfte. Parallel mit diesem Aufsteigen dieser kapitalistischen Formen des Handels ging natürlich bei an sich sinkendem Handelsvolumen der Niedergang des selbständigen Mittel- und Kleinbetriebes.

Hier gilt es für den Nationalsozialismus im Rahmen seiner Wirtschaftspolitik Sofortmaßnehmen zu ergreifen.

§ 3. Die Stellung des Nationalsozialismus zum Handel und seine Reformgedanken.

Nach der Machtergreifung war es nun notwendig, gerade auf dem Gebiet des Handels sofort Maßnahmen zu treffen, um die vorhandenen Zustände im Sinne der vom Nationalsozialismus erstrebten Mittelstandspolitik zu verbessern.

Das Ziel des Nationalsozialismus auf dem Gebiet des Handels besteht darin, leistungsfähige, kostengünstige Mittelbetriebe zu schaffen und zu erhalten.

Funk hat das Ziel so ausgedrückt:

„Uns liegt daran, eine möglichst große Zahl von gesunden Einzelunternehmungen mit starkem Verantwortungsbewußtsein und starker Unternehmerinitiative zu schaffen, aber nicht kollektive Wirtschaftsgebilde, die dem besonderen Interesse eines einzelnen Standes oder Berufes dienen. Es darf bei uns kein berufsständisches Denkun und Streben, sondern nur noch ein nationalsozialistisches Denken und Streben in der einen, einzigen großen Volksgemeinschaft geben.“ [1])

Nicht nur, daß einerseits der Großbetrieb im Handel als entbehrlich betrachtet wird, sondern anderseits geht auch der National-

---

[1]) „Taschenjahrbuch für den Einzelhandelskaufmann 1939“, S. 41.

sozialismus in seiner Anerkennung des Handels und in seiner Mittelstandspolitik nicht so weit, daß Handelsbetriebe dauernd bestehen bleiben sollen, die mit viel zu hohen Kosten arbeiten und weniger produktiv sind.

Es ist ein Ziel der nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik, daß Zwergbetriebe, deren Kostengestaltung zu stark vom Durchschnitt abweicht, ebenfalls beseitigt werden. (Bereinigungsanordnung vom 16. 3. 1939, 1. und 2. Durchführungsandordnung).

II. KAPITEL.

Mittel und Wege zur Erreichung der neuen Ziele.

Um die Ziele, die sich der Nationalsozialismus auf dem Gebiet des Handels gesetzt hatte, zu erreichen, wurden zunächst eine Reihe von Gesetzen erlassen, wenn man auch über die Zweckmäßigkeit einer gesetzlichen Regelung sehr geteilter Meinung sein konnte. In der Zeit vor 1933 wurden die Möglichkeiten einer gesetzlichen Regelung mit Recht sehr gering eingeschätzt.

In einem Rundschreiben des Reichswirtschaftsministeriums vom 9. 12. 1932 heißt es:

„Bei dieser Vielgestaltigkeit der Großunternehmungen im Einzelhandel liegt es auf der Hand, daß gesetzliche Verbote und polizeiliche Beschränkungen, die sich, einerlei, aus welchen Motiven, auf einzelne dieser neuzeitlichen Betriebe beschränken, ein entsprechend stärkeres Vordringen der anderen und vielleicht neuer Betriebsarten bewirken, so daß die für den gewerblichen Mittelstand von solchen Zwangsmaßnahmen erhofften Erleichterungen im Wettbewerb nicht oder nur in sehr beschränktem Umfang eintreten. Die Folge solcher Maßnahmen ist lediglich eine Verschiebung des Wettbewerbs zugunsten einer anderen Betriebsform der Einzelhandels-Großunternehmen."

Die Möglichkeiten der gesetzlichen Regelung im Dritten Reich sind gegenüber der Zeit vor 1933 größere geworden, aber eine hundertprozentige Lösung kann auch auf gesetzlichem Wege nicht erreicht werden. Daß eine endgültige Lösung auf diesem Wege nicht vorgesehen ist, geht auch schon aus der zunächst vorgesehenen kurzfristigen Geltungsdauer der vielen einschlägigen Gesetze hervor.

1. Abschnitt.

DIE GESETZLICHEN MASSNAHMEN.

Die gesetzlichen Maßnahmen des Nationalsozialismus gehen davon aus, daß der Handel 1933 übersetzt war und zunächst ein weiterer Zugang zum Handel von Nichtfachkundigen verhindert werden mußte.

Das Gesetz zum Schutz des Einzelhandels vom 12. 5. 1933 brachte eine Sperre für die Neuerrichtung von Einzelhandels-Verkaufsstellen, für Verlegung und Erweiterungen bestehender Verkaufsstellen unter bestimmten Voraussetzungen sowie für die Hinzunahme von Lebens-, Genuß- und Arzneimitteln. Nur in ganz seltenen Fällen sollten Ausnahmen möglich sein.

Dieses Schutzgesetz hat sich von einer starren Sperre immer mehr in ein Gesetz über die Zulassung entwickelt. Die Bedingungen, unter denen ein Neuzuzug möglich war, wurden durch die Durchführungsverordnung vom 23. 7. 1934 geregelt.

Die Bedingungen waren zweierlei: einmal Sachkunde und dann die persönliche Zuverlässigkeit (sowohl in politischer wie finanzieller Hinsicht). Daneben war aber auch die Möglichkeit offengehalten worden, trotzdem die genannten Voraussetzungen der Sachkunde und Zuverlässigkeit gegeben sind, eine Neuzulassung zu verhindern, wenn fraglos eine außergewöhnliche örtliche Uebersetzung innerhalb des gleichen Wirtschaftszweiges vorliegt oder durch die Zulassung bewirkt würde.

Dazu kommt als neueste gesetzliche Maßnahme die Verordnung zur Beseitigung der Uebersetzung im Einzelhandel vom 16. 3. 1939. Diese gibt die Möglichkeit, bestehende Betriebe zu schließen, wenn die Voraussetzungen persönlicher und sachlicher Natur nicht gegeben sind, die man für die Weiterführung solcher Unternehmungen als notwendig erachtet.

Erschwert wird die Zulassung für die Betriebsform des Warenhauses, des Klein- und Serienpreis-Geschäftes sowie der Filialunternehmungen. Hier ist ähnlich wie im Gastwirtsgewerbe die Bedürfnisfrage nachzuweisen.

Durch einen Runderlaß vom 10. 1. 1936 ist auch das im Einzelhandelsschutzgesetz enthaltene Verbot der Hinzunahme völlig artfremder Waren näher gekennzeichnet. Wenn kein innerer Zusammenhang zwischen den neu aufzunehmenden Waren besteht, ist die Hinzunahme verboten.

Für die Errichtung von Textil-Versandgeschäften ist durch die Anordnung vom 4. 7. 1934 eine Sperre ausgesprochen worden, die dann am 20. 5. 1937 durch eine weitere Anordnung auf mehrere weitere Warengruppen ausgedehnt wurde. Versandgeschäfte können in Zukunft nur mehr mit Genehmigung des Reichswirtschaftsministeriums errichtet werden. Durch diese Anordnung sind die Versandgeschäfte in den Rahmen des Einzelhandelsschutzgesetzes einbezogen worden.

Eine weitere gesetzliche Maßnahme wurde durch Aenderung des § 42 b der Gewerbeordnung erreicht. Die Erlaubnis zum Straßenhandel wird in Zukunft von einer Bedürfnisprüfung abhängig gemacht. Der Zweck dieser Maßnahme erreicht, daß die Einzelhandelssperre nicht durch Errichtung von Straßen- und Hausierhandel umgangen wird.

Als gemeinsame gesetzliche Maßnahme, welche die organisatorische Seite betrifft, ist das „Gesetz zur Vorbereitung des organisatorischen Aufbaues der deutschen Wirtschaft" vom 27. 2. 1934 zu nennen. Durch die Anordnung des Reichswirtschaftsministeriums vom 18. 9. 1934 wurden die Wirtschaftsgruppen als alleinige Vertretung ihres Wirtschaftszweiges anerkannt und die Pflichtmitgliedschaft der entsprechenden Betriebe ausgesprochen.

Die Wirtschaftsgruppen sind Selbstverwaltungsorganisationen und gleichzeitig sollen sie dem nationalsozialistischen Staat als Instrument seiner Wirtschaftslenkung dienen.

Weitere gesetzliche Maßnahmen bestehen in dem Erlaß des Reichs- und Preußischen Wirtschaftsministers vom 12. 11. 1936, der die Zusammenarbeit der Organisation der gewerblichen Wirtschaft mit den marktregelnden Verbänden gesetzlich verankert und weiterhin den ganzen Gruppen ein umfassendes betriebswirtschaftliches Programm stellt.

Auf betriebswirtschaftlichem Gebiet sollen vor allem Gemeinschaftsarbeiten zur Verbesserung des Buchhaltungs- und Rechnungswesens, der Betriebsstatistik und der Normung durchgeführt werden mit dem Endzweck, die Wirtschaftlichkeit des Betriebes und der ganzen Volkswirtschaft zu heben.

Dieser Erlaß wurde durch zwei weitere vom 11. 11. 1937 und vom 29. 11. 1937 ergänzt. Hier wird nochmals die Notwendigkeit einer Verbesserung des betrieblichen Rechnungswesens betont. Die Buchhaltungspflicht mit einer Mindestbuchführung ist das gesetzliche Endziel.

Die weiteren gesetzlichen Maßnahmen, die sich besonders mit der Berufsausbildung und Berufsförderung befassen, sollen in den einzelnen Abschnitten der nachfolgenden Arbeit noch besonders besprochen werden.

In allgemeinen Gesetzen, die besonders für den Handel von Bedeutung sind, kann auch noch das Gesetz über die Wirtschaftswerbung vom 12. 9. 1933, das gleichzeitig die Gründung des Werberats der deutschen Wirtschaft ausspricht, genannt werden. Hier wurde Maßnnahmen getroffen, die Mißstände in der gewerblichen Wirtschaft, die besonders die kapitalschwachen Betriebe ungünstig beeinflußten, beseitigen. In einer Reihe von Bekanntmachungen hat der deutsche Werberat dann auch die grundlegenden Linien dieser Politik weiterverfolgt.

Auch die Aenderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb vom 26. 2. 1935 bringt eine Neuregelung der Ausverkäufe und Sonderverkäufe. Der Mißbrauch der Ausverkäufe, die besonders vor 1933 den mittelständischen Fachhandel schwer geschädigt haben, wird dadurch beseitigt.

Auch das Rabattgesetz vom 25. 11. 1933 regelt ein Gebiet, das ebenfalls den mittelständischen Betrieben schweren Schaden zugefügt hat.

In der gleichen Richtung geht auch die Zugabeverordnung in der neuen Fassung vom 12. 5. 1933, die die Gewährung von Zugaben grundsätzlich verbietet. Dadurch wird die Wettbewerbslage der mittleren und kleineren Betriebe des Handels wesentlich verbessert.

Auch die Verordnung über den Wettbewerb vom 21. 12. 1934, die sich gegen unlautere Preisunterbietung wendet, muß in diesem Zusammenhang genannt werden.

2. Abschnitt.

ERZIEHERISCHE MASSNAHMEN.

Die allgemeine ethische Erziehung.

Wie schon erwähnt, sollen all diese gesetzlichen Maßnahmen, die gewiß sehr zahlreich sind, auf die Dauer gesehen, dadurch entbehrlich werden, daß einmal die allgemeine ethische Erziehung, die besondere Aufgabe der Partei ist, und dann auch die berufserzieherischen Maßnahmen eine solche Grundlage abgeben, daß die Mehrzahl der Gesetze nicht mehr notwendig sind. Was die allgemeine ethische Erziehung anbelangt, so hat es sich die Partei als ihr Vorrecht ausbedungen, die weltanschauliche Schulung selbst vorzunehmen. Innerhalb bestimmter Berufe kann es sich immer nur um ergänzende beruflich bedingte Erziehungsarbeit händeln, die jedoch weltanschaulich fundiert sein muß. Das Bewußtsein, für das Volk und für die Volksgemeinschaft arbeiten zu können, muß jeden Berufsangehörigen in seinen Handlungen durchdringen.

Die Möglichkeit der Durchsetzung politischer Ziele auf dem Gebiet des Handels dürfte also in einer fernen Zukunft dadurch viel besser möglich sein, daß die ethische Erziehung des Volkes die einigende Grundlage gibt. Göring gibt dies zum Ausdruck, indem

er auf dem Reichsparteitag der Arbeit sagte: „Das Entscheidende ist vor allem, daß erst einmal der Jungarbeiter gebildet und daß er unlöslich Deutschland verschworen ist".

Es ist auch für den Händler und besonders für den im Außendienst tätigen Kaufmann notwendig, daß er von der Partei weltanschaulich geschult wird, denn er ist ja der gegebene Propogandist für politische und wirtschaftliche Zielsetzungen, ein Pionier für neue Werkstoffe, für Verbrauchslenkung usw. — Dr. Ley spricht vom Einzelhandelsbetrieb als einer politischen Zelle. Die Kaufleute selbst haben in ihrem Beruf dauernd Berührung mit Hunderten und Tausenden von Volksgenossen. Es ist notwendig, daß das Ideengut des Nationalsozialismus in ihnen stark verwurzelt ist, denn sie können durch positive Haltung auf die breite Masse in politisch günstigem Sinn einwirken und den Zielen der Staatsführung mindestens ebenso wertvolle Hilfe wie starre Gesetze mit Strafandrohungen leisten.

Die mit dieser allgemeinen Erziehung zusammenhängenden Probleme sind aber nicht Aufgabe dieser Arbeit, weshalb in dem nächsten Abschnitt die berufserzieherischen Maßnahmen im Speziellen behandelt werden sollen.

2. Unterabschnitt.

Berufserzieherische Maßnahmen.

I. Im gesamten Wirtschaftsleben.

Neben dieser allgemeinen ethischen Erziehung der heranwachsenden Jugend durch die Partei und ihre Gliederungen wird es vor allem die Berufserziehung sein, die, auf lange Sicht gesehen, die Ziele der Staatsführung im wirtschaftlichen Sektor sicherstellen kann.

Wenn wir heute im Wirtschaftsteil einer Tageszeitung die Jahresberichte großer Gesellschaften lesen und feststellen, daß bei dem allgemeinen Mangel an Arbeitskräften die steigende Leistungspflicht

nur noch durch bessere Berufsausbildung erreicht werden kann, so mag aus diesem Fehlen von Fachkräften auf allen Gebieten die Berufserziehung als unbedingt notwendig anerkannt werden.[1])

Oberregierungsrat Uhlenküken[2]) spricht in einem Vortrag davon, daß ohne Ertüchtigung zur Leistung eben auf die Dauer keine Wirtschaft denkbar ist und Hans Pohl schreibt in seiner Abhandlung: „wenn es an genügend Arbeitskräften fehlt, dann verlangt die vorhandene Arbeit mehr als nur gute Ausbildung, dann muß jede gegebene Anlage sorgfältig gepflegt und ihrer Bedeutung entsprechend eingesetzt werden".[3]) Wie weit die Aufgaben der Berufserziehung gesteckt sind, ergibt sich aus einem Rückblick in der Zeitschrift „Der Vierjahresplan".

Welches ist nun aber das letzte Ziel? Ist es die Leistungssteigerung der Wirtschaft als Selbstzweck?

Ist es die Festigung des Nationalstaates mit wirtschaftlichen Mitteln? Ist es die Erziehung des Menschen durch den Beruf? Ist es die Ausbildung eines allen Anforderungen gewachsenen Spezialistentums oder eines neuen menschlichen Typus schlechthin, der den abstrakten Intellektualismus hinter sich gelassen hat und nach einem Ausdruck seiner selbst durch das Werkzeug strebt?[4])

So viele Fragen, so viele Antworten! Nur in einem waren sich die Berichterstatter des Kongresses einig: nämlich darin, daß die Berufserziehung nicht als eine Erziehungseinrichtung an und für sich betrachtet werden dürfe, sondern daß sie als ein Teil der allgemeinen Menschenführung gesehen und gestaltet werden müßte.

Aehnliche Gedankengänge wie hier werden auch in einer Broschüre von Arnhold[5]) zum Ausdruck gebracht. Er schreibt dort: „Berufserziehung ist also nur ein Teilgebiet der gesamten Volkserziehungs-

---

[1]) Jahresbericht der Adler-Werke Frankfurt, Frankf. Ztg. 12. 9. 1938.
[2]) Wiener Tagung, a.a.O.
[3]) Der Vierjahresplan, S. 542.
[4]) „Der Vierjahresplan", S. 543 ff.
[5]) Arnhold: „Grundsätze der Nationalsoz. Berufserziehung", S. 7.

arbeit, die der Nationalsozialismus durchführt. Nationalsozialistische Berufserziehung ist umfassend, d. h. sie ist sowohl Erziehung im eigentlichen Sinn, wie auch Schulung; sie ist erziehung für den Beruf und durch den Beruf."

An anderer Stelle wird dies nochmals betont:

„Die Grundausbildung ist ein hervorragendes Mittel, dem jungen Menschen von vorneherein die Arbeitsdisziplinen wie Sauberkeit, Umsichtigkeit, Treue und Pflicht beizubringen. Sie bilden gewissermaßen den Unterbau für das gesamte Arbeitsleben und sind für den Maschinenschlosser ebenso wichtig wie für den Bergmann, den Chemiker und nicht zuletzt für den Kaufmann." [6])

Daß auch jeder arbeitsfähige deutsche Mensch ein Recht auf diese Berufserziehung hat, spricht Dr. Ley[7]) aus, wenn er in seinem Buch betont:

„Von den verschiedenen Forderungen, die der einzelne Deutsche an die Gemeinschaft stellen kann, ist auch eine die, daß man seine Fähigkeiten fortentwickelt und fördert, daß man ihm eine richtige Berufsausbildung und Berufserziehung gibt. Jeder Deutsche hat das Recht, von seiner Gemeinschaft und von seinem Staat zu verlangen, daß ihm der Weg nach oben geöffnet wird, soweit es seine Fähigkeiten zulassen."

Auf dem Internationalen Kongreß für berufliches Bildungswesen kommt auf die Notwendigkeit der Ausbildung Dr. Ley nochmals zu sprechen. Er sagt:

„Drei Dinge gehören zum Glücklichwerden der Menschen: Der geeignete Beruf, die Fortentwicklung in diesem Beruf und der richtige Arbeitsplatz; um das zu erreichen, ist ein Betreuen der schaffenden Menschen von Jugend auf bis zum Alter notwendig, so lange der Mensch beruflich tätig ist." [8])

In dieser Erkenntnis wurde auch von der Arbeitsfront das Leistungsabzeichen für vorbildliche Berufserziehung am 1. 5. 1936 gestiftet, bei dessen Verleihung es heißt:

---

[6]) Anhold, a.a.O., S. 9.

[7]) Robert Ley: „Wir alle helfen dem Führer", S. 70.

[8]) Völkischer Beobachter vom 25. 7. 1938, Nr. 266.

„In Anerkennung der völkischen Verdienste für diese Leistungen stifte ich am Nationalen Feiertag des Volkes dieses Leistungsabzeichen," wobei an erster Stelle aber das Genannte angeführt ist.

Auch der Führer betont in seinem Buch „Mein Kampf" die Wichtigkeit des Berufswissens neben der Eignung, indem er schreibt:

> „Schöpferische Leistungen selbst können überhaupt nur entstehen, wenn Fähigkeit und Wissen eine Ehe bilden." [9])

In seiner großen Rede vom 20. 2. 1938 sagte der Führer:

> „Es muß unser Ziel sein, den hochwertigen deutschen Arbeiter immer mehr von der primitiven Arbeit wegzuziehen und einer hochwertigen Arbeit zuzuführen." [10])

Um den Beruf und damit die Leistungen immer stärker zu aktivieren, wurde von der Reichsjugendführung über die DAF. der Reichsberufswettkampf vorgeschlagen und zur Durchführung gebracht, der ursprünglich nur die Jugendlichen, seit 1937 auch die Erwachsenen einbezog.

Seine Bedeutung und sein Erfolgt geht nicht aus der gewaltig wachsenden Zahl der Teilnehmer hervor, die von 500 000 im Jahre 1934 auf 3 Millionen im Jahre 1939 gestiegen ist, wovon allein 540 000 vom Handel teilnahmen, sondern vor allem aus dem einwandfreien Ergebnis.

Auf diese freiwillige und mehr zusätzliche Berufserziehung will die Staatsführung jedoch nicht allein bauen. Schon seit langer Zeit ist ein umfassendes Berufsgesetz in Vorbereitung, mit dem sich der Jugendrechtsausschuß der Akademie für Deutsches Recht befaßt.[11])

Nach dem genannten Artikel soll vorerst das Gesetz für die Jugendlichen gelten. Ob auch die Berufsausbildung der Erwachsenen geregelt werden soll, könne erst später entschieden werden, und in welchem Sinne diese in den letzten Jahren immer mehr in Erscheinung tretende Form des freiwilligen Einsatzes und der frei-

---

[9]) Adolf Hitler: „Mein Kampf", S. 478.

[10]) Axmann: „Der Reichsberufswettkampf", S. 25.

[11]) Frankfurter Zeitung vom 2. 1. 1938.

willigen Leistungssteigerung der Siegerförderung in das Berufserziehungsgesetz eingebaut werden kann und soll, wird ebenfalls besonders zu prüfen sein. ...

„Ein Berufserziehungsgesetz, das an dem Reichsberufswettkampf mit kurzen allgemeinen Sätzen vorbeiginge, würde eine empfindliche Lücke enthalten. Es müßte vielmehr Lehrverhältnis, Lernverhältnis und Mindestausbildung enthalten, weil nur so die Möglichkeit besteht, die Ungelernten zu überwinden."

Ein Vorläufer zu diesem zu erwartenden Berufsgesetz ist das Berufsschulgesetz vom 8. 5. 1938. In den Gesetzen sind schon Pflichten der Berufsausbildung enthalten, ebenso wie in den Anordnungen des Reichswirtschaftsministers über die Verpflichtung der Betriebe zur Berufsausbildung vom 13. 2. 1939, welche das Schwergewicht auf die innerbetriebliche Ausbildung legt.

Ueber die Wichtigkeit der Berufserziehung als ein Hauptelement künftiger politischer und wirtschaftlicher Gestaltung und Lenkung ist man sich allenthalben klar, leider jedoch noch nicht über die Zuständigkeit.

Es ist ja nicht so sehr entscheidend, wer es macht in der Berufserziehung, sondern das Was und Wie.

Bis zum Erscheinen des Berufsausbildungsgesetzes sind Ueberschneidungen auf einigen Arbeitsgebieten vorhanden, die leicht eine gewisse Unsicherheit auftreten lassen. In den verschiedenen Gebieten Deutschlands wird bei gegenseitigem Verständnis eine sehr gedeihliche Zusammenarbeit geleistet. Nach Anweisungen des Reichswirtschaftsministeriums, wie man auch aus dem schon oben angeführten Erlaß herauslesen kann, liegt die Ausbildung der Lehrlinge zum großen Teil bei den Betrieben und damit bei der gewerblichen Wirtschaft, wie auch für die weitere Berufsförderung der Betriebsführer verantwortlich ist.

So wie in der Berufserziehung das Ziel in der Berufserziehung selbst sein muß, all das Gelehrte zu einer klaren Uebereinstimmung zu bringen, so sollte auch im Interesse dieser großen Zukunftsaufgaben in den Einrichtungen der Berufsausbildung die gleiche Harmonie herrschen.

II. Berufsausbildung im Handel.

§ 1. Die Bedeutung der Berufsausbildung.

Dr. Hayler, der Leiter der Reichsgruppe Handel, sagt in einem Aufsatz im Völkischen Beobachter vom 24. 7. 1938:

„Da der technischen Vervollständigung der Handelsbetriebe im Vergleich zur Industrie verhältnismäßig enge Grenzen gesetzt sind, hängt jede Mehrleistung im Handel besonders von der Besserung des Könnens jedes einzelnen Berufsangehörigen ab." Und übergehend auf die Notwendigkeit der guten Ausbildung besonders im Außenhandel sagt er:

„Nirgend ist die gute Leistung des deutschen Kaufmannes weniger entbehrlich als hier. Kein Clearing-Vertrag und kein Handelsabkommen kann die kaufmännischen Arbeiten im Außenhandel ersetzen."

Darum fordert auch er eine umfassende Ausbildung, da „die Arbeitsfunktionen im Handel auch im Betrieb mit erheblicher Arbeitsteilung so viele Berührungspunkte haben". In seinem Vortrag vom 24. 5. 1938 aus Anlaß seiner Amtseinführung durch den Reichswirtschaftsminister fügte Hayler dem soeben Zitierten noch die folgenden charakteristischen Sätze an: „Für mich ergaben sich daher zunächst zwei Aufgaben, einmal die Berufsbereinigung, zum anderen die Berufsförderung und -ertüchtigung. Deshalb habe ich mein Hauptaugenmerk auf das Wiedererwecken und das lebendige Wirken echter anständiger Kaufmannsgesinnung gerichtet. Darüber hinaus betrachte ich die Ausbildung des Nachwuchses als vordringliche Aufgabe."

Ueber die Tätigkeit des Kaufmannes spricht schon Goethe: „Ich wüßte nicht, wessen Geist ausgebreiteter wäre, ausgebreiteter müßte sein als der Geist des echten Handelmannes." [1])

„Die dem Kaufmann in der Volkswirtschaft gestellte Aufgabe, die als Leistungsziel herausgestellt ist, die Beziehung zum Kunden

---

[1]) Goethe: „Wilhelm Meisters Lehrjahre".

in Verkauf und Werbung, seine Mittlerstellung in der Wirtschaft, seine Auseinandersetzung mit dem Markt, mit Bedarf und Produktion, die Auffindung von Absatzgebieten und Bezugsquellen, zeigt bereits die Ausweitung des Ausbildungs- und Arbeitseinsatzes, die sich ganz unmittelbar auf die Methode und den Umfang der Berufsausbildung auswirkt." [2])

Die Anforderungen, die an den Kaufmann im Leben und in der Praxis gestellt werden, werden von Krauß im gleichen Vortrag noch weiter geschildert: indem er sagt: „Seine besten Warenkenntnisse, seine gewissenhafteste Kalkulation helfen ihm nicht bei den oft persönlichen und impulsiven Entscheidungen seines Geschäftspartners; er ist den Schwankungen und Veränderungen der Wirtschaftslage mit allen damit verbundenen Risiken ausgesetzt, ebenso den marktmäßigen Rückwirkungen einer oft über Nacht veränderten außenpolitischen Lage. Er hat immer unbekannte Größen in seinen Dispositionen und in seinen Entscheidungen. Er hat es mit Menschen zu tun, mit ihren Wünschen, Hemmungen, schwer erkennbaren Ueberlegungen und Interessen."

So stellt auch Krauß in seinem Vortrag so richtig fest, daß gerade im Handel der Mensch im Vordergrund steht, und da es die Einzelpersönlichkeit ist, die dem Handel sein Gepräge gibt, ist es so durchaus wünschenswert, daß diese Einzelpersönlichkeit zum leistungsfähigen Wirtschaftsmenschen erzogen wird.

So sagt er, daß die Berufsleistung de sKaufmanns und seiner Mitarbeiter, wie alle Bemühungen um Leistungssteigerungen, im Handel nur in ganz geringem Umfang durch Einsatz von Maschinen oder neuartige Organisationsmethoden und Prinzipien, wie sie der Rationalisierungstechnik zur Verfügung stehen, ersetzt werden können. Im kaufmännischen Leben sind die unmittelbare Persönlichkeit, ihre Fähigkeiten und Kenntnisse der Ausgangspunkt aller Leistung.

Der Handel ist ein Verbindungsorgan der ganzen Wirtschaft und ein unentbehrlicher und wichtiger Träger eines reibungslosen Ab-

[2]) Chr. Krauß auf der Wiener Tagung des Reichsinstituts für Berufsausbildung in Handel und Gewerbe, 1939.

laufs. Die immer komplizierter werdenden Aufgaben des Handels, sowohl gesehen nach dem Außenhandel mit seiner Devisengesetzgebung, Zöllen und dergl., als wie insbesondere auch nach der Vielzahl der Anordnungen nach innen betrachtet, erfordern daher seitens der in ihm Tätigen hohes Können. Die immer spezialisierter werdenden Aufgaben, die Schwierigkeiten innerhalb der Verteilung sowohl im Außenhandel als wie im Innenhandel, bedeuten aber auch für alle ein immer größer werdendes Risiko. Sehr häufig ist dieses Risiko weniger von der Warenseite zu sehen als wie von der betriebswirtschaftlichen Seite aus, d. h. also, vom Gesichtspunkt der Kostengestaltung und Kalkulation her betrachtet. Nichtskönner werden heute mehr denn je bei all diesen Schwierigkeiten versagen.

Die vordringliche Notwendigkeit einer Förderung der Berufsausbildung im Handel ergibt sich nicht nur aus der schon geschilderten Bedeutung des Handels innerhalb der gewerblichen Wirtschaft, sondern allein schon daraus, daß gerade im Handel das Fachwissen besonders im Argen liegt.

Kein Wirtschaftszweig stellt so vielseitige Aufgaben wie der Handel; am wenigsten von allen Arbeitsbereichen läßt er sich nach einheitlichen Richtlinien überwachen. Ihn zu einem stets verläßlichen, einsatzfähigen Wirtschaftsmittel zu gestalten, dürfte daher viel eher durch eine gute Berufsausbildung und ethische Ausrichtung zu erreichen sein, wie durch eine Großzahl von Verordnungen, die immer wieder neue Verordnungen im Gefolge zu haben pflegen, zumal wechselnde Situationen immer neue Aufgaben stellen.

Man muß ferner die Tatsache in Betracht ziehen, daß sich der Handel für viele Menschen als ein Notberuf oder als ein Beruf darstellt, von dem sie einen mühelosen und leichten Erwerb erhoffen. Zudem wurden durch den großen Anteil des jüdischen Elements die sittlichen Anschauungen und das Fachwissen nicht gerade verbessert. Der Handel war für viele ein Feld skrupelloser Geschäftsmacherei, wobei man glaubte, durch ihn, ohne etwas zu können und ohne Geld zu besitzen, rasch zu Wohlstand zu gelangen.

Wie dringend so der Handel einer besseren beruflichen Erziehung bedarf, geht recht deutlich aus einem Abschnitt des Berichtes der Reichsanstalt für das Jahr 1937 hervor.[3])

Die Entwicklung in den Berufsgruppen und Berufsarten.

„Die Abnahme der Arbeitslosigkeit in den Berufsgruppen „Ungelernte Arbeiter" und „Kaufmännische und Büroangestellte" seit Ende Januar 1933 zeigt das geringste Ausmaß im Vergleich mit anderen Erwerbsschichten.

Während am 31. Januar 1933 von insgesamt rund 6 Millionen Arbeitslosen rund 1,302 Millionen oder 21,6 v. H. ungelernte Arbeiter waren, entfielen am 31. März 1937 von einer Gesamtzahl von rund 1,245 Millionen Arbeitslosen rund 406 000 oder 32,6 v. H., d. h. fast ein Drittel aller Arbeitslosen auf diese Berufsgruppe.

Auch am 31. Mai 1937, zu einem Zeitpunkt, an dem viele arbeitslose Ungelernte bereits in Außenarbeit untergebracht waren, hatte sich dieses Verhältnis mit 32,2 v. H. kaum verändert. Es sind also diejenigen Volksgenossen, die in der Regel keine längere berufliche Ausbildung erfahren haben, die dem Rest der heute noch Arbeitslosen ganz wesentlich das Gepräge geben.

Sie bilden die Gruppe schaffender Deutscher, die offenbar bisher am wenigsten an dem Aufschwung der Volkswirtschaft teilhaben konnten." Der Wert einer geordneten beruflichen Ausbildung kann kaum deutlicher sichtbar werden als durch dieses Ergebnis der Statistik der Arbeitseinsatzentwicklung.

Als weitere Berufsgruppe gehören in diesem Zusammenhang auch die kaufmännischen und Büroangestellten, die heute neben den Ungelernten das stärksten Kontingent innerhalb der noch vorhandenen Arbeitslosen stellen.

Ihr Anteil an der Gesamtarbeitslosenzahl ist von 7,0 v. H. am 31. Januar 1933 auf 8,7 v. H. am 31. März 1937 und 12,2 v. H. am 31. Mai 1937 gestiegen. Auch hier handelt es sich um eine Berufsgruppe, bei der — neben anderen Gründen — „der vielfach

[3]) 9. Bericht der Reichsanstalt für A.V. und A.-V.

zu beobachtende Mangel einer gründlichen und genügend breiten Berufsausbildung der Wiedereingliederung der Arbeitslosen in das Arbeitsleben oft hindernd im Wege steht."

Beide Berufsgruppen („Ungelernte" und „Kaufmännische und Büroangestellte") zusammen machten am 31. Mai 1937 mit 44.8 v. H. (am 31. August 1937: 45,0 v. H.) bald die Hälfte aller Arbeitslosen aus.

Neben dem Mangel einer gründlichen Berufserziehung wird auch das Fehlen einer genügend breiten Ausbildung als Ursache für den hohen Anteil an den Rest-Arbeitslosen erwähnt.

Heute hat sich der Standpunkt durchgesetzt, daß eine erhöhte Einsatzfähigkeit auf allen kaufmännischen Gebieten, sei es Industrie, Groß-, Ausfuhr- und Einzelhandel, nur möglich ist, wenn der Jugend eine möglichst breit fundierte Erziehung für ihren Berufsweg mitgegeben wird.

Man wünscht den „totalen Kaufmann". Das liegt nicht nur im Interesse eines normalen Arbeitseinsatzes, sondern ist auch durch staatspolitische Notwendigkeiten in Notzeiten bedingt. (Dienstpflichtgesetz.)

In den Richtlinien zur Ausbildung von Lehrlingen sowohl im Groß- wie auch im Einzelhandel, die noch später erwähnt werden, ist dies vorgesehen.

Die Förderung des totalen Kaufmanns soll sich aber nicht auf die männliche Jugend allein, sondern auch auf die weibliche Jugend erstrecken, soweit sie im Büro und Verkauf tätig ist. Man geht dabei auch von der Kenntnis aus, daß echtes Spezialistentum nur auf dem Boden einer breiten Grundausbildung heranwachsen kann.

§ 2. Die Berufswege des Handelskaufmanns.

Die Aufgaben sind bekannt, die Ziele gesteckt; nun soll die Entwicklung verfolgt werden, die der künftige Kaufmann nach Vollendung der Volks- oder Mittelschule nimmt.

Mit der beginnenden Lehre werden von der kaufmännischen Jugend zwei Wege beschritten, zu denen die Grundanforderungen von Seiten der Volksschule in dem von ihr vermittelten Können und

Wissen, nämlich die Fähigkeiten im Rechnen und im Deutsch bzw. im Briefstil, die gleichen sind.

Diese beiden Wege beginnen getrennt, in ihrem Endstadium aber gehen sie darauf hinaus, eine Auslese zu bilden für den kaufmännischen Unternehmer.

Bei dem einen Weg liegt das Schwergewicht auf der Warenkunde — diesen gehen der Großteil der Verkaufslehrlinge — und der andere Weg geht über das Büro. Man kann hier wohl sagen, daß der Weg über das Büro für die Mehrzahl ein Verbleiben im Bürodienst bedeutet und die unternehmende und disponierende Fähigkeit in ihrem Beruf nicht zur Anwendung kommt.

Diese Kräfte kann man wohl im allgemeinen als kaufmännische Hilfspersonen nicht im Sinne des HGB., sondern in ihrer praktischen Auswirkung bezeichnen. Ein Buchhalter, auch wenn er bilanzsicher und Chef-Buchhalter ist und einen größeren Tätigkeitskreis in einem Betrieb besitzt, kann doch nicht als unternehmender oder disponierender Kaufmann betrachtet werden, wie evtl. ein Einkäufer, da sein Arbeitsablauf gebunden an ihn herantritt und nicht von ihm durch unternehmende Fähigkeiten als Hauptmerkmal gestaltet wird.

Es sei damit keineswegs gesagt, daß ein tüchtiger Kontorist oder Buchhalter nicht ebenfalls gestaltend in seiner Tätigkeit sein kann, da er ja durch organisatorische gute Arbeitseinteilung die Arbeitserleichterung für sich und seine Mitarbeiter wesentlich verbessern kann.

Jedoch liegt hier keine disponierende und gestaltende Tätigkeit im Sinne des Handelskaufmanns vor.

Man kann auch genau so wenig bei einem Verkäufer oder einer Verkäuferin eines Einheitspreisgeschäftes, die in ihrem Arbeitsablauf mehr als Waren-Handlanger tätig ist, von einer gestaltenden und disponierenden kaufmännischen Tätigkeit sprechen.

Für viele ist jedoch der Weg über den Büro- oder Innendienst nicht das Endstadium, sondern Durchgangsposten.

Es ist ohne Zweifel zweckmäßig und gut, wenn der kaufmännische Nachwuchs nicht einseitig rein auf Verkauf und Ware eingestellt ist, sondern auch als Durchgangsstadium seiner Ausbildung den

Innendienst oder den kaufmännischen Verwaltungsdienst mit durchzuarbeiten hat.

Auf dem Wege über das Büro ist jedoch, wenn man dies im übertragenen Sinne so sagen darf, die Majorsecke viel gefährlicher und der Durchbruch zur Unternehmertätigkeit schwerer als über den Weg der Ware.

Anderseits werden jedoch diejenigen, die nur als Durchgangsposten diesen Berufsweg durchlaufen, vielleicht später einmal in ihrer disponierenden und unternehmenden Tätigkeit großzügiger und weniger an eine bestimmte Sparte gebunden sein als der Warenkaufmann, der doch auf Grund seiner schon spezielleren Berufsentwicklung an seine Branche gebunden ist.

Der Weg über den kaufmännischen Innendienst wird mehr bei dem künftigen Industriekaufmann oder Großhändler in seiner Berufslaufbahn gegangen werden, dagegen der Weg über die Ware wird der charakteristische Weg des Einzelhändlers sein.

Die Mehrzahl der selbständigen Existenzen des kleineren und mittleren Unternehmers wird diesen Weg in ihrer Berufsentwicklung gehen. Während bei dem Weg über die Ware neben Rechnen und Briefstil vor allem noch viel Lebendigkeit und Regsamkeit verlangt werden muß, ist bei denjenigen, die den Weg über das Büro wählen und die zum größten Teil diesen Bürodienst wohl auch endgültig als Berufsendstadium erreichen werden, Gewissenhaftigkeit und Genauigkeit zusätzlich als kaufmännische Tugenden zu fordern.

So zeigt es sich ja auch bei der Lehrstellenvermittlung, daß für Verkaufslehrlinge wesentlich mehr Lehrstellen vorhanden sind als sich geeignete Kräfte melden, dagegen für den Büro-Lehrling wesentlich mehr Lehrlinge sich melden als Lehrstellen vorhanden sind.

Es ist natürlich auch klar, daß bei dieser großen Zahl von Büro-Lehrlingen der Durchbruch zum unternehmenden Können wesentlich geringer ist als für den Verkaufs-Lehrling, der schon auf Grund einer gewissen Beweglichkeit des Geistes und Lebendigkeit in seiner Arbeitsweise von vorneherein die günstigeren Grundbedingungen für unternehmende und selbständige Tätigkeit besitzt.

So gemeinsam hier die zwei Grundforderungen sind und so gemeinsam beiden der Name Kaufmann ist, so grundverschieden sind

jedoch im allgemeinen für diese beiden Wege die Temperamente, die als typisch gefordert werden. Man kann sogar sagen, daß beide Temperamente und Wesensarten dieser verschiedenen Wege in der Mehrzahl der Fälle einander ausschließen, da sie grundverschieden sind wie die Temperamente eines Sanguinikers und eines Phlegmatikers. So werden die Spitzengruppen, die auf beiden Wegen dem Ziele zustreben, auch in ihren Unternehmertypen sehr verschieden sein. Der typische Vertreter des Warenkaufmanns wird der lebendige, lebhafte, in seinem äußeren Auftreten sehr anpassungsfähige Warenkaufmann, der andere Vertreter wird der kühl rechnende, wägende Industriekaufmann sein.

Diese Typisierung erhebt selbstverständlich keinen Anspruch darauf, als Norm zu gelten. Sie soll nur im allgemeinen und in groben Umrissen den Typ kennzeichnen, der vielleicht in den beiden Gruppen bei einer größeren Zahl vorherrscht.

Wie schon oben gesagt, sind der Kontorist und evtl. auch der Lagerist, der Korrespondent und die Stenotypistin zeitweilig oder dauernd ausgegliederte Spezialisten, die in dieser ausschließlichen Tätigkeit jedoch nicht als voll-kaufmännische Kräfte bezeichnet werden können.

Diese kaufmännischen Hilfspersonen kann man als das große Reservoir des kaufmännischen Berufs bezeichnen, in dem die Unternehmungsfreudigeren nur auf ihre Chance warten, um zur unternehmenden Tätigkeit durchzustoßen. Die Industrie und all die Großbetriebe des Handels würden vielleicht für diese kaufmännischen Hilfspersonen, die dauernd in dieser Position arbeiten sollen, nur eine Kurz-Ausbildung, ähnlich wie im gewerblichen Leben, als Anlernstelle für nötig halten.

Die große Masse der Industriearbeiter sind bis jetzt diese angelernten Arbeiter, die dann später als Spezialisten ihre notwendigen Aufgaben erfüllen.

Es wird jedoch im Handel, bei dem die Entwicklungsmöglichkeiten andere sind und die Chancen im allgemeinen weitläufiger, für diese Menschen ein außerordentliches Hemmnis bedeuten, wenn sie bei Beginn ihrer Berufslaufbahn durch eine vielleicht 1- oder 1½-

jährige Kurzausbildung als Verwaltungslehrling für den ständigen inneren Dienst mehr oder weniger prädestiniert wären.

Ohne Zweifel würde die Mehrzahl deswegen genau so ihre künftigen Aufgaben als kaufmännische Hilfsperson erfüllen, jedoch für diejenigen, die zu einer selbständigen verantwortlichen Tätigkeit fähig sind, würde bei einem Ausbleiben der allgemeinen kaufmännischen Ausbildung die Gefahr eines Verkümmerns sehr stark sein.

Aus diesem Grunde muß besonders für die männliche Jugend im kaufmännischen Leben im allgemeinen eine Kurzausbildung oder Anlernstelle grundsätzlich abgelehnt werden. Diese Kurzausbildung ist ja heute wohl noch bei den weiblichen Kräften üblich, die durch die Handelsschule ihre Berufsausbildung erfahren, von denen jedoch aber auch im allgemeinen nicht erwartet wird, daß sie in ihrer künftigen Tätigkeit kaufmännisch unternehmende Fähigkeiten zeigen sollen.

In Ausnahmefällen kann die Kurzausbildung als anzulernender Kaufmann z. B. bei Stenotypistinnen gebilligt werden.

Dagegen ist es nicht zweckmäßig, wenn ein männlicher Jugendlicher seine Berufsausbildung rein theoretisch von einer kaufmännischen Mittel- oder Hochschule bezieht, denn die Theorie allein kann nicht eine unternehmende, selbständige Fähigkeit entwickeln.

§ 3. Die Berufsberatung.

1. Voraussetzung und Aufgaben.

Nach diesen allgemeinen Erörterungen der Berufserziehung im Handel ist nunmehr auf den Berufsweg des Handelskaufmanns im einzelnen einzugehen.

Nach der Volksschule bzw. Mittelschule wird dieser Weg bis zur Vollendung der Lehrzeit in drei Hauptstadien von allen gleichmäßig durchlaufen, und zwar

1. die Berufsberatung,
2. die Berufsschule und
3. die Lehrzeit.

Um von vornherein zu gewährleisten, daß der Jugendliche möglichst auf den richtigen Platz kommt, ist es heute Vorschrift, daß jeder vor Beginn der Lehre durch die Berufsberatung gehen muß.

Dr. Ley schreibt in seinem Buch „Wir alle helfen dem Führer" über die Gefahr eines falschen Berufes:[1])

„Wenn wir bedenken, daß heute etwa 3½ Millionen Menschen den falschen Beruf haben, so mag man ermessen, was das unserem Volk in seiner Gesamtheit schadet. Zunächst einmal sind diese 3½ Millionen unzufrieden. Es ist ja auch klar, daß jeder Mensch, der einen falschen Beruf hat, ein Apostel der Unzufriedenheit ist. ... Entweder sind seine Fähigkeiten größer als seine Aufgaben oder seine Aufgaben sind größer als seine Fähigkeiten.

Ebenso zeigt der schon erwähnte Bericht der Reichsanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung, wie viele der kaufmännischen Angestellten, gezählt am Restbestand der Arbeitslosen am 31. 5. 1937, am falschen Platze stehen. Tüchtige Kaufleute waren in der Berichtszeit fast genau so gesucht wie Chemiker und Techniker, aber die Unfähigkeit und mangelnde Tauglichkeit zeigt sich im kaufmännischen Leben viel später wie beim Handwerker oder Techniker, besonders wenn diese Auch-Kaufleute noch selbständig sind. Pfuscharbeit im Handwerk vertreibt rasch jede Kundschaft und in fast allen anderen Berufen als gerade im Kaufmannsberuf werden die Nichtgeeigneten eher eliminiert.

Aus diesem Grunde muß gerade der Handel das Gesetz vom 5. 11. 1935 über Arbeitsvermittlung, Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung begrüßen. Durch dieses Gesetz wird sicherlich ein großer Prozentsatz der vollständig Ungeeigneten dem Kaufmannsstande ferngehalten. Die Hauptaufgabe der Berufsberatung ist einerseits, die Ungeeigneten von ihrem Berufswunsche abzubringen (nevative Auslese), anderseits Personen mit guten Eignungen auf einen anderen Beruf aufmerksam zu machen (positive Auslese), falls dieser nicht mit dem geäußerten Berufswunsch übereinstimmt.

Ein weiteres Ziel der Berufsberatung, das besonders heute eine große Bedeutung hat, ist, die Berufswünsche „in Einklang zu bringen

[1]) a.a.O., S. 71.

mit den vorhandenen Unterbringungsmöglichkeiten und sie nach staats- und wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten zu lenken. Dies ist im nationalsozialistischen Staat und unter dem Zeichen des Vierjahresplans eine der wichtigsten Aufgaben der Berufsberatung."[2])

Dieser Gesichtspunkt darf natürlich nicht dazu führen, daß der Jugendliche gezwungen wird, einen bestimmten Beruf zu ergreifen. Dies wird auch von der Reichsanstalt bzw. vom Reichsarbeitsministerium nicht angestrebt, was der Direktor der Reichsanstalt, Dr. Stets, in dem Heft „Arbeitseinsatz und Arbeitslosenhilfe" mit folgenden Worten zum Ausdruck bringt:

„Es sei aber nicht beabsichtigt, das Eignungsprinzip mit Hilfe der Anordnung zwangsweise durchzusetzen. Das Eignungsprinzip bleibe zwar die Grundlage der Arbeit der Berufsberatung, aber die Selbstverantwortung des Betriebsführers wie auch der Jugendlichen und ihrer Eltern müsse erhalten bleiben." Ein Zwang dürfte um so weniger notwendig sein, da es ja so viele Mittel der Einflußnahme gibt. Insbesondere ist es vorgesehen, daß durch die HJ und durch Aufklärung in der Schule und bei den Eltern ein unerwünschter Zustrom zu den Modeberufen bekämpft wird. Die wenig Einsichtsvollen und Starrköpfigen, welche allerdings auch meist die am wenigsten Geeigneten sind, dürfen an dieser freien Berufswahl in Zusammenarbeit mit der Berufsberatung nichts ändern. Ein erzwungener Beruf wird nur selten Berufsfreude auslösen, jenes belebende Element, das so wichtig ist, um hohe Leistungen zu erzielen.

Auch der Präsident der Reichsanstalt hat bei einem Vortrag über „Berufswahl, Berufseignung und Berufsauslese" anläßlich des Internationalen Kongresses betont, daß er „den Gedanken eines vom Staate zu bestimmenden Berufes nachdrücklich ablehne, weil ein solches Verfahren der Zwangsbewirtschaftung der Nachwuchskraft des deutschen Volkes gleichkomme. Das wäre der Untergang jener Eigen- und Mitverantwortung, auf die wir niemals, gerade auch nicht bei der Berufswahl, verzichten können".[3])

[2]) 9. Bericht der Reichsanstalt für A.V. und A.-V. Die Berufswünsche der Ratsuchenden.

[3]) Internationaler Kongreß für Berufsausbildung, 25. 7. 1938.

Die immer geringer werdende Zahl von Jugendlichen, welche in das Berufsleben eintreten können und die ihren Tiefstand im Jahre 1947 erreichen wird, hat an maßgebender Stelle zu ernsten Ueberlegungen geführt.

Das Amt für Berufserziehung der DAF. bringt durch Hans Budian in der Zeitschrift „Die Deutsche Volkswirtschaft“[4]) als Vorschlag eine Rangliste der Berufe. Mag sein, daß der Ausdruck „Rangliste“ hier nicht glücklich gewählt ist, aber auch, wenn damit zum Ausdruck gebracht werden soll, daß die Berufe in einem verschiedenen Rang hinsichtlich ihrer allgemeinen Notwendigkeit und damit einer verschiedenen Wertschätzung unterliegen, würde das nur einen neuen Kastengeist aufrichten. Es wäre auch zu befürchten, daß gerade bei einer derartigen Rangordnung die kaufmännischen Berufe sehr schlecht abschneiden würden.

Denn es ist ja nicht so wichtig, an welchem Arbeitsplatz der Einzelne steht, sondern ausschlaggebend, wie er seiner Arbeit und seiner Leistung im Dienste des Volksganzen gerecht wird.

Wenn schon eine Verteilung erfolgen muß, so kann dies noch am ehesten auf dem Wege eines befristeten numerus clausus, wie dies Dr. Stets in dem schon erwähnten Heft zum Ausdruck bringt. Eine vollständige Sperre, wie sie Hans Budian für verschiedene Berufe, insbesondere im Handwerk, auf 1 oder 2 Jahre vorsieht, dürfte auch nicht im Interesse solcher Berufe liegen, die man wohl augenblicklich entbehren zu können glaubt. Durch den vorgeschlagenen numerus clausus kann erreicht werden, daß jeder Beruf wenigstens eine Mindestzahl von Jugendlichen erhält und ein genügender Nachwuchs von solchen, die gerade für diesen Beruf besonders gut geeignet sind und einen festen Berufswunsch haben, vorhanden ist.

Oberregierungsrat Stets hat in einem Vortrag erklärt, daß bis zum Jahre 1947 1,5 Millionen Menschen weniger in der Wirtschaft tätig sein würden, wenn die Geburtenentwicklung bis zum Jahre 1928 gleichmäßig weiterverlaufen wäre. — 1938 hatten sich von 464 000 schulentlassenen männlichen Lehrlingen 408 000 um eine Lehrstelle beworben. Es verblieb sonach ein Rest von 56 000 ohne Lehrstelle.

[4]) Die Deutsche Volkswirtschaft, Heft 7 vom 1. 3. 1939.

Für die Landwirtschaft, für ungelernte Arbeit oder Hilfsarbeiten besteht aber ein jährlicher Bedarf von 160 000 Lehrlingen. — Wie stark gerade die Modeberufe der Metallindustrie die Jugendlichen anziehen, ergibt sich aus den Angaben von Stets für das Jahr 1939. An Metall-Lehrstellen waren gemeldet 150 000; von Seiten der männlichen Lehrlinge aber wollten 255 000 diesen Beruf ergreifen. Betrachtet man dagegen die Zahl derjenigen männlichen Lehrlinge, die den kaufmännischen Beruf anstrebten, so sind, was die Büroberufe anbelangt, diese auch unter die Modeberufe zu zählen. Durch die Zusammenfassung aller kaufmännischen Berufe, darunter auch die Berufe des Einzelhandels und aller Berufe im Verkauf, sieht die Zahl für den Handel an und für sich sehr günstig aus. Es ist notwendig, um die Unterscheidung zwischen den Mode- und Manngelberufen im kaufmännischen Sektor durchzuführen, daß die Berufsgruppe 25, die bisher diese Berufe statistisch einheitlich erfaßt hat, entsprechend aufgeteilt wird. So standen im Jahre 1938 bei den männlichen Schulentlassenen 80 000 Wünschen nur 46 000 Stellen für den Büroberuf gegenüber. Anders dagegen war schon das Bild für den Verkäufer. Hier standen 8750 Wünschen 11 500 Stellen gegenüber. Günstiger lag dagegen das Verhältnis bei den Mädchen, bei denen für den Büroberuf 97 000 Wünschen 31 000 Stellen und für den Verkauf 94 000 Wünschen 43 000 Stellen gegenüberstanden.

Da man es aber nicht so ohne weiteres hinnehmen kann, daß die unternehmenden Kaufleute, insbesondere im Einzel- und Großhandel, immer stärker in ihrem männlichen Element zurückgehen und andererseits die Abwanderung von Verkäuferinnen nach der Lehre in die Bürobetriebe sich immer stärker vollzieht, so besteht angesichts solcher Erscheinungen eine wirklich ernste Nachwuchssorge. Am stärksten wirkt sich dies aber vor allem im Einzelhandel aus.

Man sucht nun auf verschiedenen Wegen diesen ungleichmäßigen Zustrom der Jugendlichen zu den einzelnen Berufen abzudämmen.

Einige Wege wurden schon genannt.

Nach dem Gesetz vom 1. 3. 1938 über die Meldepflicht des Schulentlassenen durch die Erziehungsberechtigten und die Verordnung

vom Februar 1939 über die Genehmigungspflicht der Lehr- und Anlernstellen möchte man

1. die Sicherung der richtigen Verteilung,
2. die Sicherung der Güte der richtigen Ausbildung und
3. die Sicherung des richtigen Einsatzes der Jugendlichen auf Grund ihrer Eignung

erreichen. Nach wie vor aber wird kein Zwang ausgeübt; daß ein Betriebsführer, der an und für sich zur Ausbildung geeignet ist, Lehrlinge einstellt, wenn diese nach Ansicht des Arbeitsamtes für einen anderen Beruf geeignet sind. Die Verantwortlichkeit des Betriebsführers bleibt erhalten. Um jedoch einen zu starken Zustrom zu den Modeberufen abzubiegen, schlägt Dr. Stets vor, für diese Berufe einen numerus clausus einzuführen, d. h. also, es wird eine bestimmte Zahl von Lehrlingen vermittelt. Für die nicht vermittelten Lehrlinge besteht auch keine Möglichkeit mehr, ein Jahr zu warten, um sich dann für eine solche Lehrstelle zu melden. Zur Erreichung dieses numerus clausus und evtl. der Quoten für die einzelnen Berufe hat man wertvolles Material, einerseits, wie schon erwähnt, durch die DAF., andererseits durch die Arbeitsbucherhebung im Jahre 1939 erhalten. Der Nachwuchsbedarf betrug für das Jahr 1938 2,7 %. Die Zahl der Schulentlassenen betrug aber nur 2,6 % und ist weiterhin im Abnehmen. Besonders kraß ist das Verhältnis in Wien, wo die Schulentlassenen nur 1,7 % des Bedarfs ausmachen. Dagegen sind die Zahlen in Ostpreußen wiederum sehr günstig, die 4,2 % betragen. Diese Prozentzahlen wurden versuchsweise vertraulich bei den einzelnen Arbeitsämtern eingeführt. Man möchte bei der nächstjährigen Lehrstellenvermittlung, die also für das Frühjahr 1940 in Betracht kommt, diese Verteilungsquoten dann endgültig einführen. Bei der Berücksichtigung der Zuwachsprozente der einzelnen Berufe darf man aber nicht vergessen, daß die Jugendlichen keine Warenkontingente sind, die aufgeteilt und zugewiesen werden. Man sieht allerdings auch ein, daß die Zuteilung für den Einzelhandel in letzter Zeit ungünstig war und will versuchen, hier den Einzelhandel qualitativ und quantitativ stärker zu berücksichtigen.

Was die zweite Aufgabe: „Sicherung der Qualität der Stelle" betrifft, so liegt da sSchwergewicht hauptsächlich bei dem Arbeitsamt, indem das Arbeitsamt nach einem Gutachten der Industrie- und Handelskammer, das zusammen mit der Wirtschaftsgruppe erstellt wird, bestimmen kann, ob eine Firma einen Lehrling zugewiesen bekommt. Wird dies verneint, so besteht auch nicht die Möglichkeit, Lehrlinge außerhalb der Zuweisung des Arbeitsamtes einzustellen. Derartige Lehrverträge sind nichtig, ähnlich wie bei der Nichteintragung in die Lehrlingsrolle und die Lehrherren sind schadenersatzpflichtig. Um eine rechtzeitige Ueberprüfung zu ermöglichen, ist bestimmt, daß in Zukunft die Meldungen für die Frühjahrseinstellung schon im Herbst zum 1. Oktober sowohl an das Arbeitsamt als wie an die Industrie- und Handelskammer erfolgen müssen.

3. Die Sicherung der Eignung. Hier wird kein direkter Zwang ausgeübt, sondern höchstens ein moralischer Druck. Die Genehmigung für die Einstellung eines Lehrlings, soweit der betreffende Betrieb die Genehmigung zur Einstellung eines Lehrlings überhaupt hat, wird auch durch eine Zuweisungskarte erteilt, wenn nach Ansicht des Arbeitsamtes eine Nichteignung vorliegt. Die Eignungsuntersuchungen selbst haben sich immer mehr dahin gewandelt, daß zunächst die körperlichen und geistigen Hauptbegabungspunkte aufgestellt werden. Erst auf Grund einer solchen einheitlichen Eignungsuntersuchung wird dann die Eignung für die einzelnen Berufe geprüft. Arbeitsproben und Arbeiten an Apparaten werden nur noch bei 25 % der Schulentlassenen durchgeführt, während beim Hauptteil das Gutachten des Lehrers, der HJ, des Arztes und des Berufsberaters für die Feststellung der Eignung genügt. Nur wenn diese Gutachten nicht übereinstimmen und Zweifel an der Eignung entstehen, wird die psychiologische Eignungsuntersuchung herangezogen. Sollte ein Betriebsführer einen Jugendlichen mit nicht entsprechender Eignung einstellen, so erfolgt von Seiten des Arbeitsamtes Mitteilung an den Betriebsführer und an die Industrie- und Handelskammer als Warnung. Eine derartige Mitteilung soll auch dann in Zukunft in die von den Wirtschaftsgruppen zu errichtende Betreuungskartei eingetragen werden.

Das Amt für Berufserziehung hat unter Benützung aller verfügbaren Unterlagen den Nachwuchsbedarf möglichst Aller zu ermitteln gesucht. Auf die Gesamtheit der Berufe bezogen, ergibt sich ein männlicher Nachwuchsbedarf von 2,4 % der Erwerbstätigen. Die Unterschiede sind allerdings groß, da z. B. bei Formern und Gießern dieser Prozentsatz 5—6 % beträgt, dagegen z. B. bei den männlichen Friseuren nur 1,8—2,2 %. Auf Grund der bis jetzt ermittelten Quoten wird vom Reichsarbeitsministerium die Zuweisung der Schulentlassenen für 1940 ausgerechnet. Soweit dann die Zuteilung auf Grund der Quoten im Rahmen der Berufswünsche und -Eignungen geschieht, wobei ja die große Zahl derjenigen, die sich auf keinen Beruf festgelegt haben, einen Ausgleich ermöglicht, ist gegen die Quoteneinteilung nichts zu sagen.

Es darf jedoch, wie schon oben erwähnt, kein Zwang damit verbunden sein. Eine gute Wirkung wird auch diese Quoteneinteilung insofern haben, als das Wettrennen der einzelnen Berufe um den Nachwuchs keinen großen Zweck mehr haben wird, soweit dieser Nachwuchs aus der Volksschule entlassen wird. Etwas anderes ist es natürlich mit dem Werben um den Nachwuchs, soweit es sich um sein Verbleiben im Beruf nach dem Lehrbeginn handelt.

Bei den kaufmännischen Berufen kann diese Lenkung dazu führen, daß das Kontingent bei den übersetzten kaufmännischen Berufen verringert wird und Lehrlinge bei den Mangelberuen nur solchen Firmen zugewiesen werden, die die Gewähr für gute berufserzieherische Ausbildung des Jugendlichen geben.

Was nun den Handel anbelangt, so hat man in letzter Zeit öfters Klagen darüber gehört, daß ihm nur noch die Nachlese zugeteilt wird. Peter Rosegger sagt einmal in einer Erzählung: „Und er war schwach auf der Brust und wurde deswegen Schneider oder Kaufmann". Das mag aber zum großen Teil damit zusammenhängen, daß der Handel, insbesondere der Einzelhandel, in der Wertschätzung bei den Jugendlichen zur Zeit nicht gerade hoch im Kurs steht.

Ihm aber ebenfalls gute Kräfte zuzuleiten, muß auf Grund der Bedeutung des Handels als wichtiges Glied der gesamten Wirtschaft von der Berufsberatung berücksichtigt und angestrebt werden.

Wenn in Zukunft die Zuteilung der Berufsberatung und die Arbeitslenkung schon mit der Berufsberatung beginnt, die durch freiwillige Einflußnahme hier für die Bedürfnisse der Wirtschaft von Beginn des Arbeitseinsatzes an schon eine außerordentlich große Rolle spielen können, so darf dabei nicht vergessen werden, daß das Metall- und Bau-Handwerk nicht allein den wirtschaftlichen Aufbau in Deutschland tragen.

Wie schlecht es mit der Nachwuchsversorgung des Einzelhandels steht, zeigt eine Zusammenstellung des Landesarbeitsamtes Mitteldeutschland für das Jahr 1938. Während sich für das Eisen- und Metallgewerbe 43 % der männlichen Ratsuchenden entschlossen haben, wollten nur 11,5 % Kaufleute werden und von diesen nur 1,1 % den Beruf des Einzelhändlers ergreifen, während 9,2 % sich der kaufmännischen Bürotätigkeit widmen wollten. Etwas günstiger sind die Verhältnisse bei den weiblichen Ratsuchenden. Von ihnen wollten 32 % kaufmännisch tätig sein, und zwar 17,5 % für das Büro und 14,5 % als Verkäuferinnen.

Es ergibt sich aus dieser Zahl einerseits, daß in Zukunft der Zugang des männlichen Nachwuchses gering bleiben wird, anderseits, daß im stärkeren Maße der Einzelhandel auf die Ausbildung und Mitarbeit weiblicher Gefolgschaftsmitglieder angewiesen sein wird. In dieser Zusammenstellung wird weiterhin aufgezeigt, daß 69,5 % der Einzelhandelslehrlinge weiblich und 30,5 % männlich waren.

Die Bedeutung des weiblichen Elements ergibt sich auch schon aus den bisherigen statistischen Zahlen des Anteils der Frauen im Handel, besonders im Einzelhandel. 1936 waren von 1,9 Millionen Beschäftigten des Einzelhandels 50,6 % weiblich, ⅓ der selbständigen Kaufleute, und etwa 71 % der Angestellten sind weiblichen Geschlechtes. Indessen muß erwähnt werden, daß auch die weibliche Jugend immer weniger Lust für den Verkaufsberuf zeigt. Neben 32 000 männlichen Direktoren und sonstigen leitenden Angestellten stehen im deutschen Einzelhandel 26 000 weibliche Direktoren und leitende Angestellte. Dieses statische Bild zeigt, daß ein großer Teil

der weiblichen Jugend des Einzelhandels einmal in verantwortliche Stellen aufrückt.[5])

Dieses Verhältnis dürfte sich aber noch weiter zu Gunsten der weiblichen Einzelhandelslehrlinge verschieben, zu Ungunsten der männlichen.

In diesem Zusammenhang sei auch ein Versuch, die Berufsberatung zu unterstützen, erwähnt: Es ist der von der DAF. herausgestellte Plan des „Berufsfindungsjahres". In verschiedenen Gauen Deutschland, wie München-Oberbayern, Hessen-Nassau, Saarpfalz und Ostpreußen sind in einzelnen Schulen Lehrgänge „Einfachst-Schulung" durchgeführt worden. Mit seiner Hilfe soll das letzte Schuljahr zum Jahr der Berufsfindung und Berufserziehung gestaltet werden. Es handelt sich bei diesem Lehrgang um eine handwerkliche Schulung mit einem Mindestmaß von Werkstoff und Werkzeug. Er entspricht dem schon vor längerer Zeit geäußerten Gedanken der DAF., der sog. Robinson-Erziehung.

Dieses Berufsfindungsjahr bedeutet aber für den kaufmännischen Beruf keine Auslesemöglichkeit, weder nach der negativen noch nach der positiven Seite, wenn es auch keinem angehenden Kaufmann schaden wird, etwas mit Handwerkszeug und Werkstoff umgehen zu können. Ein Nachteil mag aber diese Schulung gerade für den kaufmännischen Lehrling sein, da in der letzten Schulklasse die Zeit besonders kostbar ist und die Aufnahmefähigkeit für die Grundausbildung besonders groß. Dieser Zeitverlust in der Grundausbildung wird um so mehr zu spüren sein, da schon jetzt aus allen Kreisen der kaufmännischen Ausbildung Klagen laut werden, die betonen, wie wenig die Grundfächer, insbesondere Deutsch und Rechnen, von den Lehrlingen beherrscht werden.

Auch im Berufswettkampf zeigen sich diese Lücken immer wieder.

Daraus ist aber der Volksschule kein Vorwurf zu machen, da ja die Jugendlichen durch sehr viele Beanspruchungen nicht genug Zeit für die notwendige Grundausbildung der Volksschule haben.

[5]) Arbeitsanregungen für die Berufs- und Fachwarte Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Anhang Nr. 1.

Nach Erläuterung der Voraussetzungen und Aufgaben der Berufsberatung soll jetzt auf die Berufskategorien des Kaufmanns im Rahmen der Berufsberatung übergegangen werden.

Berufs-Kategorien.

Da sich diese Arbeit die Aufgabe stellt, den Berufsweg des Kaufmanns darzustellen, wird es vor Darstellung der Berufsmethoden notwendig sein, anzugeben, auf welche kaufmännischen Berufe sich die Berufsberatung in ihrer Arbeit als Lehrberuf beschränkt.

Nachfolgende Aufstellung ist der Uebersicht der Berufsgruppen und Einzelberufe für die Berufsberatungsstatistik entnommen.

Männlich:

XXV. *Kaufmännische Berufe.*

1. Kaufmännischer Angestellter (Handlungsgehilfe, Buchhalter usw.) *L*
2. Kaufmann mit Hochschulbildung
3. Technischer Kaufmann *L*
4. Bankangestellter *L*
5. Verkäufer *L*
6. Schaufensterdekorateur *L*
7. Drogist *L*
8. Buchhändler *L*
9. Sonstige Berufe, Lagerist.

XXVI. *Büroberufe.*

1. Büroangestellter
2. Versicherungsangestellter *L*
3. Rechtsanwalts- und Notariatsangestellter *L*
4. Sonstige Berufe.

Weiblich:

XXV. *Kaufmännische Berufe.*

1. Kaufmännische Angestellte (Handlungsgehilfin, Kontoristin, Buchhalterin) *L*

2. Stenotypistin
3. Kaufmann mit Hochschulbildung
4. Bankangestellte *L*
6. Verkäuferin *L*
7. Schaufensterdekorateurin *L*
8. Drogistin *L*
9. Buchhändlerin *L*
10. Sonstige Berufe.

XXVI. *Büroberufe.*
1. Büroangestellte
2. Versicherungsangestellte
3. Rechtsanwalts- und Notariatsangestellte
4. Sonstige Berufe.

Die mit *L* versehenen Berufe sehen grundsätzlich eine Lehre vor. Davon verschieden ist das Berufsverzeichnis für die Statistik der Arbeitsvermittlung.

Auszug aus dem Berufsverzeichnis für die Statistik der Arbeitsvermittlung.

B. Angestellte.

XXV. Kaufmännische und Büroangestellte.

a) Für Handels- und Gewerbebetriebe einschl. Banken sowie Privatversicherungswesen.

1. Kontor- und Betriebsangestellte.

Bankangestellter,
Bankbeamter,
Bankbuchhalter,
Bilanzbuchhalter,
Börsenvertreter,
Buchhalter,
Büroangestellter,
Bürovorsteher,
Disponent,
Einrichter,
Expedient,
Fernschreiber,
Frachtenberechner,
Handlungsbevollmächtigter,

Kalkulator,
Kanzleiangestellter,
Kassierer,
Kaufmännischer Abteilungsleiter,
Kontorangestellter,
Kontorist,
Korrespondent (auch fremdsprachlich)
Lohnberechner,
Lohnbuchhalter,
Maschinenrechner,
Maschinenschreiber,
Prokurist,
Registrator,
Revisor,
Sekretär,
Stenograph,
Stenotypistin,
Telephonistin,
Versicherungsangestellter,
Versicherungsrevisor.

2. *Verkaufs- und Lagerpersonal einschl. Reisende.*

Agent,
Akquisiteur,
Aufsichtspersonal,
Buchhandlungsgehilfe,
Dekorateur,
Drogist,
Einkäufer,
Empfangsdame (-herr),
Expedient,
Fakturist,
Filialleiter,
Handelsagent,
Handlungsgehilfe,
Handlungsreisender,
Lagerbuchhalter,
Lagerhalter,
Lagerhausverwalter,
Lagerist,
Lagerpersonal,
Lagerverwalter,
Propagandist,
Provisionsreisender,
Reisender,
Verkäufer,
Verkaufspersonal,
Versicherungsagent,
Versicherungsbeamter,
Versicherungsinspektor,
Vertreter.

Dieses Verzeichnis hat nur statistischen Wert und enthält die Berufsbezeichnungen, wie sie sich im Laufe des Berufsweges nach verschiedenen speziellen Richtungen hin entwickelt haben.

Den Werdegang all dieser Berufe zu schildern, würde zu weit führen, zumal die meisten mit dem hier zu schildernden unternehmenden Handelskaufmann in ihrem Endstadium nichts mehr zu tun haben.

Die Berufsberatung selbst hat sich in ihrer Arbeit auf drei Hauptgruppen beschränkt, nach denen sie die Beratung und Einstellung vornimmt. Sie unterscheidet:

1. Jugendliche, die sich mehr für den Verkauf,
2. andere, die sich mehr für das Büro eignen, und
3. diejenigen, die nur als Lageristen untergebracht werden können.

Was nun die Anforderungen eines Berufs an die Gesamtpersönlichkeit eines Menschen anbelangt, so haben wir zunächst davon auszugehen, „welche körperliche Voraussetzung der Beruf erfordert". Wir können als körperliche Eignungsanforderungen etwa festlegen: eine bestimmte körperliche Konstitution, das Funktionieren der Atmungs- und Kreislauforgane. ...

Wir können weiterhin nach den seelischen Eignungsanforderungen fragen. Sie betreffen etwa die Anforderung an die Intelligenz, technische Begabung, Handgeschicklichkeit, an die Arbeitsweise, das Arbeitstempo, kurz den Arbeitstyp und schließlich den Charakter. Diese Berufsanforderungen sind allerdings in allen anderen Berufen wesentlich klarer herauszuarbeiten, so z. B. beim Industrie-Facharbeiter.

„Wir können also die Berufseignungsanforderung als eine Zusammenfassung aller berufswichtigen (notwendigen), berufsfördernden (erwünschten) und berufshemmenden (ausschließenden), in der Gesamtpersönlichkei verankerten Eignungsvoraussetzungen bezeichnen." [1])

So kommt auf der gleichen Tagung der Abteilungsleiter für kaufmännische Berufe im Reichsinstitut, Chr. Krauß, auf diese Berufsanforderung zu sprechen:

„Kaum ein anderer Beruf ist so reich gegliedert und so umfassend, wie der des Kaufmanns. Aber wegen der Tiefe und Weite seines Funktionsbereiches gibt es bis heute trotz Berufs-Psychologie und Betriebswissenschaft noch keine umfassende und ausreichende Darstellung des Berufsprofils des Kaufmanns."

So fragt er hier: „Wie ist die Berufspersönlichkeit des Kaufmanns richtig erfaßt?"

---

[1]) Regierungsrat Waldemar Engelmann: Vortrag auf der Wiener Tagung des Reichsinstituts für Berufsausbildung.

Die vom Arbeitsamt im Nachfolgenden dargestellten Berufsanforderungen sind sehr allgemein gehalten und nicht nach berufswichtigen und sonst etwa erwünschten aufgegliedert. So sind sehr viele Anforderungen genannt, die letzten Endes zu jedem anderen Beruf auch gehören. Im kaufmännischen Leben ist es nun einmal so, daß auf dem einen Entwicklungsgebiet wesentlich andere Anforderungen gestellt werden wie auf einem anderen, und trotzdem sind es alle Kaufleute, die ihre Aufgabe zu erfüllen haben. Die Typisierung einer Arbeit ist eben hier unendlich schwer.

Während im Sektor Industrie durch mühevolle Arbeiten von etwa 3000 Berufen 300 Lehrberufe herausgestellt werden konnten, „stehen wir im Handel vor dem Tatbestand, daß durch den Ordnungs- und Führungswillen der Berufsgemeinschaft der Kaufleute und aus einer vielhundertjährigen Kaufmannstradition das Bewußtsein von den totalen Anforderungen der kaufmännischen Berufsleistung im Kaufmann lebendig gehalten wurde, so daß wir augenblicklich nur drei kaufmännische Lehrberufe haben".[2])

Als Beispiel sollen hier nur von der Glasindustrie die Lehrberufe und Anlernberufe gegenübergestellt werden, wie sie vom Reichsinstitut nach dem Stand vom 26. 6. 1939 anerkannt worden sind:

Lehrberufe:	Anlernberufe:
Aräometerjustierer (Abwieger)	Becherglasmaler
Glasapparatebläser	Beleuchtungsglasmaler
Glasapparatefeinschleifer	Flaschenglasmaler
Glasapparatejustierer (Wachsschreiber)	Ganzglasspritzenbläser
	Geräteglasmaler
Glasgraveur	Hohlglasschleifer
Glasmaler	Isolierflaschenbläser
Hartglasschleifer	Kelchglasmacher
Hohlglasschleifer	Kleinglasmacher
Holzformenmacher	Maschinenglasmacher
Kunstglasbläser	Preßglasmacher

[2]) Chr. Krauß: Wiener Tagung des Reichsinstituts, a.a.O.

Thermometerbläser	Spiegelglasschneider
Thermometerjustierer	Tafelglasschneider
(Thermometerschreiber).	Wirtschaftsglasmacher.[3])

Eine derartige Aufspaltung im kaufmännischen Leben ist undenkbar.

Die körperlichen Anforderungen, die die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel an den Lehrling stellt, sind

Körperbau und Aeußeres:

hindernd: Sprachfehler;

ausschließend: körperliche Behinderung, abstoßendes Aussehen, unangenehmer Haut- oder Mundgeruch, ansteckende oder ekelerregende Krankheiten.

Gliedmaßen:

notwendig: gesunde Beine und Füße;

ausschließend: Verkrüppelungen und Leiden, die das Bücken, Stehen, Gehen und Strecken hindern.

Innere Organe:

notwendig: gesunde Atmungsorgane;

ausschließend: Neigung zu Schwindelanfällen, Tuberkulose (Husten), Krämpfe, Epilepsie.

Sinnesorgane:

notwendig: gesunde Augen und Ohren;

ausschließend: durch Sehhilfsmittel nicht auszugleichende Sehfehler, Farbenblindheit, Schwerhörigkeit.

Seelische Anforderungen:

notwendig: gutes Personen- und Zahlengedächtnis, breites Aufmerksamkeitsfeld (Beobachtungsgabe), schnelle Anpassungsfähigkeit, Kombinationsgabe, Urteilskraft, Sicherheit im Auftreten;

[3]) Bayer. Wirtschaftszeitung Nr. 15, Jahrgang 1939.

erwünscht: breites Interessenfeld, gute Umgangsformen, Initiative, Organisationstalent.

Charakter und Gesamtpersönlichkeit:
ehrlich, gewissenhaft, Ordnungssinn (peinlich sauber), Freude am Kaufmannsberuf.

I. Verkauf.

Die Berufsberatung hat in 10 Punkten die wichtigen Erfordernisse zusammengestellt, welche diejenigen mitbringen müssen, die sich diesem Berufe zuwennden wollen. Diese 10 Punkte sind auf einer Merktafel auch in den Wartezimmern der kaufmännischen Abteilung der Berufsberatung ausgehängt, so daß sich die Anwärter schon während der Zeit des Wartens über diese Erfordernisse klar werden können, ehe sie sich mit dem Berufsberater in ein näheres Gespräch einlassen.

Diese 10 Punkte sind folgende:

1. Gute Gesunheit, insbesondere
2. gute Füße, da ja der größte Teil der Arbeit im Stehen abgeleistet werden muß, ferner gute Nerven, um dem Stoßbetrieb gewachsen zu sein und bei den oft nicht ganz gerechtfertigten Wünschen der Kundschaft eben nicht „die Nerven zu verlieren", um immer höflich und freundlich auch überspannte Anforderungen zurückweisen zu können. Ferner eine deutliche Sprache, d. h. auch völlige Beherrschung des Hochdeutschen, nicht nur des jeweiligen ortsgebundenen Dialekts und ein gutes Gehör; dies um so mehr, als die Kundschaft nur zu häufig in wirklich nicht immer gut zu verstehender Lautstärke ihre Wünsche äußert und zudem mancherlei Störungen durch den Betrieb und durch den benachbarten Verkaufsstand sich sehr nachteilig auswirken.
3. Eine angenehme Erscheinung.
   Ist doch nur zu häufig der Besuch eines bestimmten Geschäfts von der äußeren Erscheinung der Verkäufer und Verkäuferinnen

abhängig, da viele Leute ausgesprochene Neigungen oder Abneigungen gegen so manche körperliche Erscheinungsform besitzen. Sichtbare körperliche Mängel oder auch nur sogenannte Schönheitsfehler sind im Verkaufsberufe sehr hinderlich und schließen direkt geradezu von diesem Kaufmannsberuf aus.

4. Muß der oder die Jugendliche über Geschmack in der Kleidung und in der Haartracht verfügen. Wenn auch in erster Linie bei den einkaufenden Frauen, so darf man nicht unterschätzen, daß auch die einkaufenden Männer zuweilen an einer nicht mehr modernen Haarfrisur Anstoß nehmen und sich das Geschäft, in dem ihnen solches begegnet, nicht in dem Maße hingezogen fühlen, als in ein anderes, in dem sie nichts derartiges bemerkten. Selbstverständlich ist unerläßliches Erfordernis absolute Sauberkeit in Kleidung und Figur.

5. Eines der wichtigsten Erfordernisse für den Verkäuferberuf ist das freundliche Wesen, sind die angenehmen Umgangsformen, die in ihrer Steigerung so weit auf den Kunden wirken können, daß er oftmals gerade um dieses freundlichen Wesens willen nicht den Laden verlassen mag, ohne etwas gekauft zu haben, selbst wenn die vorgelegte Auswahl nicht so völlig seinen gedachten Wünschen entspricht.

6. Die gute Auffassungsgabe und Anpassungsfähigkeit an die Wünsche der Kundschaft.

   Der Verkäufer muß oftmals die Wünsche der Kundschaft, die gar nicht klar formuliert werden, erraten können und durch richtige Kombinationsgabe die geeignete Ware zur Vorlage bringen.

7. Es wird mindestens der gute Abschluß der 8. (letzten) Volksschulklasse verlangt, da naturgemäß junge Leute, die nicht einmal die letzte Stufe der Volksschule erreichen konnten, auch nicht imstande sein werden, einen guten Verkäufer abzugeben.

8. Auch wird die Fähigkeit im Rechnen und im Rechtschreiben eine gute sein müssen.

9. Ferner ist erforderlich eine deutliche, ja schöne Handschrift, eine Anlage, die ja auch insbesondere bei Plakatschreiben und Auszeichnung der Ware in Erscheinung tritt.

10. Gekrönt werden alle Talente durch die charakterlichen Eigenschaften. Wer nicht Gewissenhaftigkeit, Ehrlichkeit, Geduld, Selbstbeherrschung und sittliche Festigkeit besitzt, ist trotz aller sonstigen Talente unmöglich als Verkäufer.

Das Vorhandensein all dieser Punkte hat die Berufsberatung festzustellen und erst nach dieser zusagenden Prüfung darf sie den jeweiligen Anwärter einer Firma zuweisen. Freilich ist es nicht immer leicht, gerade die charakterlichen Eigenschaften festzustellen und daher erklärt es sich auch, daß oftmals sehr gut talentierte Kräfte ein Versager werden, weil sie doch nicht jene charakterliche Festigkeit besaßen, die notwendig gewesen wäre, um sie von den allzu leichten Gelegenheiten des Diebstahls abzuhalten. Zudem sind im weiteren Verlauf des Lebens die Erbmasse, die körperlichenn und seelischen Anlagen allein nicht ausschlaggebend. Es kommt ja auch sehr darauf an, wie die vom Schicksal bestimmte Umwelt darauf einwirkt.

II. Büro.

Die Erfordernisse, die für den Jugendlichen, der ins Büro soll, unerläßlich sind, werden sich zwar in mehreren Punkten mit denen des Verkäufers decken, weichen aber anderseits doch wieder stark von ihnen ab, so daß sie gesammelt nochmals hier aufgeführt werden sollen, auch wenn sie bereits beim Verkäufer erwähnt wurden.

Für den Jugendlichen, der ins Büro will, ergeben sich 10 Erfordernisse:

1. Gute Gesundheit, insbesondere
2. gute Augen und Nerven,
3. unbedingt erforderlich ist für den Bürokaufmann die Fähigkeit, Vorgänge richtig und schnell aufzufassen.

4. Es ist auch unbedingt notwendig gutes Gedächtnis, beharrliche Aufmerksamkeit, klares Denken, ohne welche Eigenschaften ein selbständiges Arbeiten (insbesondere bei den Buchungsvorgängen) ja gar nicht denkbar ist.
5. Recht ausgeprägt muß der Sinn für Ordnung, Reinlichkeit, Genauigkeit und Zuverlässigkeit in der Arbeit sein; ist doch sonst ein exaktes Verbuchen der Geschäftsvorgänge kaum möglich.
6. Auch hier wird fast noch in stärkerem Maße als bei dem Verkäufer der g u t e Abschluß der 8. Klasse der Volksschule gefordert.
7. Die absolute Sicherheit im Rechnen und Rechtschreiben muß gewährleistet sein; auch nur mittelmäßige Leistungen können hier nicht als genügend angesehen werden.
8. Der Bürokaufmann muß über gut leserliche, besser noch schöne Handschrift verfügen. Die Kenntnisse in Fremdsprachen sind wohl erwünscht, wenn auch nicht in dem Maße, wie dies beim Verkauf notwendig ist. Sehr vorteilhaft ist es natürlich, wenn der angehende Lehrling bereits Kenntnisse in Schreibmaschine und Stenographie mitbringt; insbesondere in den Großstädten haben sich Arbeitsgemeinschaften für mehrere Volksschulen gebildet, an denen die aus der Schule Entlassenen für billiges Geld teilnehmen können.
9. Ein nur für den Bürokaufmann notwendiges Erfordernis ist die Beharrlichkeit bei einförmiger Arbeit. Darf er doch beispielsweise bei dem Zusammenzählen langer Kolonnen nicht ermüden. Ferner ist notwendig die absolute Zuverlässigkeit, ein Haupterfordernis aller Buchungsvorgänge, und auch hier wieder, wie im Verkauf, werden alle diese Eigenschaften gekrönt von der charakterlichen Stärke, der sittlichen Festigkeit und auch Verschwiegenheit über alle Geschäftsvorgänge, die ja dem Buchhalter oft noch in viel stärkerem Maße bekannt werden als dem Verkäufer.
10. Man fordert von dem Bürokaufmann ein unermüdliches Fortbildungsstreben.

III. Lagerist.

Bei dem Lageristen ist in erster Linie die Zuverlässigkeit und Genauigkeit zu fordern, wenn auch die übrigen Talente oft nicht in dem Maße ausgesprochen vorhanden sind, wie bei dem Bürokaufmann. Beim Lageristen dürfen manche Eigenschaften zurückgeblieben sein, wie z. B. rasche Auffassungsgabe; außerdem kommt es hier nicht so auf gute Erscheinung an. Wichtig sind Beharrlichkeit und Zuverlässigkeit.

Bei Betrachtung der Unterschiede bei dem Verkaufs- und Bürolehrling kann man sagen, daß diese vor allem im Temperament liegen.

Der Verkäufer soll lebhaft, elastisch, gewandt und kann sprunghaft sein, während gerade diese Eigenschaften dem Bürolehrling fehlen können und zum Teil sogar fehlen sollten. Beharrlichkeit ist hier eine der wichtigsten Voraussetzungen. Im allgemeinen sind die erwünschten Eigenschaften eines Verkäufers eher angeboren, während die des Bürokaufmanns mehr anerzogen werden können.

Nach Schulz, Düsseldorf, wird der kaufmännische Nachwuchs in folgende Typengruppen eingeteilt:

a) Buchhalter — Kanzleibeamter,

b) Kaufmann — Korrespondent,

c) Verkäufer — Reisender,

d) Agent — Makler.

Zu diesen Gruppen werden dann bestimmte Merkmale der Begabung und des Wesens hinzugefügt, wie z. B. zu

a) sachlich, objektiv, phantasiearm, ausdauernder Wille, leicht einförmiger Arbeiter u. dergl.

b) Ideale Vorstellungswelt, Einfühlungsvermögen, logisches, kombinatorisches und erlebnismäßiges Denken, dynamischer Sprachausdruck, Beweisfähigkeit, soziale Einstellung, organisatorische Fähigkeiten, Anpassungsfähigkeit.

c) Nicht immer ganz objektiv, gefühlsbetont, bildhaft, auch subjektiv, daher oft von Stimmungen abhängig, zuweilen ober-

flächlich, bildreiche Sprache, gesteigerte Gestik, Einsatzbereitschaft, schwankend, phantasiebegabt, wendig, besonders anpassungsfähig.

d) Schneller Vorstellungsablauf, alles stark vom Verstand beherrscht, stark spekulatives Denken, Einsatzbereitschaft geringer.[4])

Diese Eigenschaften sind aber lediglich nur Anhaltspunkte und Musterbeispiele. Sie sollen hier erwähnt werden, ohne daß ich damit die verschiedenen Arbeitsgruppen der Jugendlichen katalogisieren möchte. Immer wieder aber wird betont, daß die Intelligenz und die Schulkenntnisse des kaufmännischen Nachwuches über dem Durchschnitt liegen müssen.

In diesem Zusammenhang soll auch die Frage kurz gestreift werden, ob sich innerhalb Deutschlands Gebiete oder Stämme befinden, die in stärkerem Maße für den kaufmännischen Nachwuchs (Gautypen) geeignet sind, und weiter, aus welchen Schichten der Bevölkerung der kaufmännische Nachwuchs kommt.

Professor Arnhold meint in seiner Schrift: „Grundsätze der nationalsozialistischen Berufserziehung": „Insofern gehört zum Erkennen der beruflichen Anlagen das eingehende Studium der Gautypen, d. h. derjenigen Eigenarten stammlichen Gepräges, die beim Aufbau der Industrie, des Gewerbes eine Rolle spielen." Bei der Frage, ob in einem Gau besondere Eignung vorherrscht, sind vor allem Einwirkungen zu berücksichtigen, die den Gautyp im Laufe der Zeit geformt haben. Es wird immer sehr schwer sein, festzustellen, ob eine Eignung von Anfang an vorhanden ist. Im allgemeinen kann man sagen, daß der Hamburger zum Kaufmann besonders geeignet ist. Es ist aber die Frage, ob hier nicht die Notwendigkeit, Außenhandel zu treiben, und die naturgebundene Gegebenheit, Umschlagplatz zu sein, den Menschen geformt haben. Sicherlich wird der Marsch- oder der Holsteiner Bauer, der ja doch zum selben Stamm gehört wie der Hamburger, im kaufmännischen Leben genau so schwerfällig sein wie ein pommerischer oder ein bayerischer Bauer. Dagegen ist vielleicht dem Sachsen von Natur aus in seiner Lebhaftigkeit die Eig-

[4]) Sartorius: Deutsche Kaufmannslehre, S. 9.

nung zum Kaufmann eher gegeben. Wenn man aber diese beiden Typen gegenüberstellt, so wird auch hier wieder ein großer Unterschied sein. Während der Hamburger der Typ des vornehmen, zurückhaltenden Kaufmannes der oberen Schichten ist, ist der Sachse mehr die kaufmännische Mittelschicht, die im Aufsuchen neuer Absatzwege und -gebiete Großes leistet.

Eine Untersuchung über die Berufsberatungs-Statistik gibt es nur über die einzelnen Landesarbeitsämter. Diese Statistik ist aber doch immer wieder abhängig von den vorhandenen Lehrstellen, so daß auch diese kein Bild darüber gibt, ob in den einzelnen Landesarbeitsamtsbezirken eine stärkere Eignung zum Kaufmännischen vorhanden ist als in anderen.

Ueber die erbbiologischen Voraussetzungen im Arbeitseinsatz werden durch das Rassenpolitische Amt der NSDAP. und durch bestimmte Wissenschaftler Forschungen durchgeführt. Bereits beim Reichsberufswettkampf 1938 wurde ein sogenannter erbbiologischer Fragebogen vorgelegt, wie er im Buch von Axmann „Der Reichsberufswettkampf“[5]) zum Abdruck gebracht ist.

In den Handelszentren, wie überhaupt in den Großstädten, wird die Neigung zum Kaufmann viel weniger von der Eignung ausgehen als von den Umweltseinflüssen.

So wird man sicherlich in vielen Fällen sagen können, daß die Umgebung, das vorgeschriebene Arbeitsfeld, den Menschen formt und auch hier für die Gautypen als solche wahrscheinlich der Hauptgrund sein wird. Vom Altbayern und auch den Münchenern kann man im allgemeinen sagen, daß sie nicht zu sehr kaufmännische Fähigkeiten zeigen.

Ein Beweis hierfür ist ja, daß ein sehr hoher Prozentsatz der größeren Geschäfte in München nicht mehr Alteingesessenen gehört, wie dies noch in früheren Zeiten, vielleicht vor 50 bis 100 Jahren, der Fall war. Würde München früher ein Handelszentrum gewesen sein, so würden vielleicht auch die kaufmännischen Eigenschaften traditionsbedingt stärker auftreten.

---

[5]) Axmann: Der Reichsberufswettkampf, S. 335/336.

Man kann sagen, daß der Augsburger, der doch Münchens Nachbar ist, auf Grund seiner großen kaufmännischen Geschichte mehr kaufmännische Eignung besitzt als der Münchener, wobei Erbe und Traditon sowie auch die lebhaftere Wesensart des alemannischen Stammes mit ausschlaggebend sein mögen. Es würde eine erbbiologische Untersuchung erfordern, um festzustellen, ob Eignung in einer Rasse bzw. in einem Volksstamm liegen oder ob nicht durch eine stetige Entwicklung und ein ständiges Berufstrainung der Vorfahren diese Eignung langsam vererbbar geworden ist.

Temperament und Wesensart auf Grund rassischer Bedingungen, Tradition und übernommene Erziehungsgrundsätze werden in verschiedenen Gebieten Deutschlands die kaufmännische Eignung der Jugendlichen verschiedenartig beeinflussen.

Ob der Jude als ein Hauptelement im Handel der Welt von Natur aus mehr Eignung besitzt, scheint wieder wahrscheinlicher. Sicher sind ihm durch kanonische Zinsverbote der Handel und die Geldwirtschaft direkt aufgedrängt worden, doch dürfte diese Eignung damals nicht neu entstanden sein. Wie ja schon aus der frühchristichen und vorchristichen Geschichte bekannt ist, war der Jude auf diesem Gebiet immer schon daheim, und immer dort, wo er eindringen konnte, gelang es ihm bald, den einheimischen Handel zu verdrängen.

Auch die große Stellung der Phönizier im Handel, die ja ebenfalls ein Semitenvolk waren, spricht hierfür. Ob diese Eigenschaft auf rassische Veranlagung zurückzuführen ist oder auf die jahrtausendalte Erziehung zur Verachtung aller anderen Rassen und damit zur Skrupellosigkeit diesen gegenüber, ist heute schwer zu sagen. In seinem Buch „Mein Kampf" schreibt der Führer:

„In seiner tausendjährigen händlerischen Gewandtheit ist er den noch unbeholfenen, aber grenzenlos ehrlichen Ariern weit überlegen, so daß schon nach kurzer Zeit der Handel ein Monopol zu werden droht."[6])

Nach der Volkszählung von 1925 waren doch 58,8 % aller Juden Juden im Handel tätig, dagegen nur 17,1 % der Deutschblütigen.

[6]) Hitler: „Mein Kampf". Der Werdegang der Juden. S. 338.

In Gebieten dagegen, in welchen das Handelsleben in sehr hoher Blüte stand und sehr streng auf gute Kaufmannssitten gehalten wurde, wie zum Beispiel in Oberitalien, konnte der Jude mit seiner Eignung keinen Vorsprung gewinnen. Das Einddringen des Juden seit Mitte des vorigen Jahrhunderts in den deutschen Handel ist zu einem großen Teil darauf zurückzuführen, daß er es verstanden hat, die Geschäftsmethoden des Kaufmannsstandes auf sein Niveau herabzudrücken und damit dem einheimischen Handel überlegen zu sein.

Während nach unseren Begriffen der Kaufmann an sich Unternehmungslust und Beharrlichkeit, Entgegenkommen, Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit besitzen muß, also einen Typ darstellt, zu dem man Vertrauen hat und der zu einem Wort steht, ist die jüdische Eignung zum Handel in einer gewissen Unterwürfigkeit und einer sehr häufigen Unehrlichkeit zu sehen. Von keinem Ideal beseelt, ist er eine nur dem Differenznutzen huldigende Persönlichkeit, die es fertigbringt, wie es vom Juden heißt: „wenn man ihn vorne hinauswirft, hinten wieder hereinzukommen".

Was nun die Bevölkerungsschichten anlangt, aus denen der kaufmännische Nachwuchs stammt, so kann man im allgemeinen sagen, daß er sich zum großen Teil aus den sogenannten Mittelständen und den Bevölkerungsgruppen aller Stände aus den Großstädten rekrutiert. Nicht, daß damit schon gesagt wäre, daß in diesen Kreisen die Begabung mehr zu Hause ist, sondern weil hier die Umwelteinflüsse für diesen Beruf günstiger sind.

Im Mittelstand in Stadt und Land wächst die Jugend unter anderen Lebensauffassungen und zumeist auch unter anderen Erziehungsmethoden heran als die Kinder der Bauern und Arbeiter. Sie bekommen schon eine ganz andere Denkungsweise und Umgangsformen mit. Auch bei der Berufsberatung scheinen dann diese Kinder geeigneter als die der anderen Bevölkerungsgruppen.

Man kann sagen, daß die Jugend im allgemeinen äußerlich regsamer durch das Leben in der Großstadt wird und der Berufswunsch nach dem kaufmännischen Büroöbetrieb ist besonders bei den weiblichen zur Entlassung kommenden Volksschülerinnen allgemein, während auf dem Land gerade bei den weiblichen Volksschülerinnen noch das Idealbild des Berufswunsches in vielen Fällen hauswirt-

schaftliche Dienste sind. So ist es für die Berufsberatung oft sehr schwer, einen sehr ruhigen und zurückhaltenden Landjungen als geeignet für den unternehmenden Kaufmann zu betrachten, während der Großstadtjunge, äußerlich lebhaft und regsam, hierfür wesentlich besser geeignet erscheint.

Die Umwelteinflüsse hier zu beseitigen bzw. umzugestalten, ist oft sehr schwer.

Man muß leider sagen, daß aus den oberen Schichten, darunter aus erfolgreichen Kaufmannsfamilien, nur in sehr geringem Maße, nicht nur absolut, sondern auch relativ gesehen, am wenigsten die kaufmännische Jugend hervorgeht. — Den Nachkommen ist dieser Beruf nicht fein genug. Der Großteil der männlichen Jugend ergreift das Hochschulstudium, und die Töchter gehen meistens keinem Beruf nach und streben Heiraten mit Beamten oder Vertretern angesehener Berufe an. Eine Untersuchung in den Mittelschulen hat ja auch gezeigt, daß dort der Berufswunsch für den Kaufmannsstand sehr gering ist. Durch einzelne Arbfeitsämter wird gerade in den Mittelschulen in den letzten Jahren für den Kaufmannsstand an Hand von Berufsbildern geworben. Der Erfolg ist allerdings gering zu nennen.

3. Geschichte und gesetzliche Grundlage.

Wenn auch die Berufsberatung in ihrer heutigen, für das ganze Reich gültigen Form eine Tat des Nationalsozialismus ist, so war doch schon früher das Bedürfnis von seiten der Eltern nach einer Berufsberatung naturgegeben.

Der Lehrer der 8. (Entlaß-)Klasse hat seit Jahrzehnten Berufsberatung getrieben, ohne daß sie diesen Namen führte.

Die Eltern ihrer Schüler wandten sich naturgemäß an die Lehrer, da ja eine andere Stelle gar nicht geschaffen war, um sich Auskunft über die Berufsaussichten und die Fähigkeiten ihrer Kinder zu holen. Besonders in kleinen Städten benutzten die Lehrer ihre Beziehungen durch Vereine und persönliche Bekanntschaften, um ihre Schützlinge dann im Berufsleben unterzubringen. Gar bald aber ergab sich für sie die Notwendigkeit, eine Art Archiv anzulegen, weil

sie unmöglich die genauen Kenntnisse aller Berufe haben konnten. Diese Berufsberatung im Nebenamt ist von den Lehrern auch noch ausgeübt worden nach der Gründung der Reichsanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung.

Erst im Jahre 1902 haben sich außer den Lehrern und Geistlichen nunmehr Verbände und Organisationen für die Berufsberatung eingesetzt. So schuf der Bund deutscher Frauenvereine in diesem Jahr eine Auskunftsstelle für Frauenberufe, die bald zahlreiche Nachbildungen erfuhr.[1])

Diese weiblichen Beratungsstellen schloßen sich im Jahr 1911 zum „Kartell der Auskunftsstellen für Frauenberufe" zusammen. Diese Bestreungen gingen von dem Gesichtspunkt aus, dem Einzelnen auf seinem Weg zum Beruf behilflich zu sein, während anderseits Bestrebungen, so des Handwerks, von dem Standpunkt der Wirtschaft gegenüber dem einzelnen Beruf ausgegangen waren. Innungen und Handwerksorganisationen haben schon seit der Zeit der Zünfte eine bestimmte Nachwuchspolitik betrieben. Auch Gewerkschaften und Angestelltenverbände haben im Interesse ihres Berufes Berufsberatung und Lehrstellenvermittlungen schon früher durchgeführt.

Diese Zersplitterung hat sich aber als nicht sehr zweckmäßig erwiesen, da sie immer nur „vom Gesichtswinkel ihres jeweiligen Berufes ausgegangen waren". Es war damit die Gefahr verbunden, daß ein Einzelner — sei es nun ein Lehrer oder eine örtliche Beratungsstelle — ohne Zusammenarbeit mit dem ganzen Reich den tatsächlichen Bedarf an Lehrlingen nicht überblicken konnte.

Anderseits waren die Berufsberatungsstellen von gewerblichen Organisationen nur in der Lage, dem Ratsuchenden die Auskunft zu erteilen, ob er für den Beruf geeignet sei oder nicht. Eine Eignung für einen anderen Beruf zu ermitteln, lag naturgemäß nicht in der Aufgabe dieser Stellen. „Der Berufsrat bestand nur auf einem Ja oder Nein zu dem jeweiligen Beruf."[2])

---

[1]) Walter Stets: Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung, S. 9.

[2]) Stets: a.a.O., S. 11.

„Dieser unbefriedigende Zustand veranlaßte im Jahre 1913 die Zentralstelle für Volkswohlfahrt in Berlin, einen deutschen Ausschuß für Berufsberatung zu gründen."

In den Kriegsjahren machte sich nun auch das dringende Bedürfnis geltend, über die Laufbahn der einzelnen Berufe genau Bescheid zu wissen, und so hat der Verein für Fraueninteressen in Berlin ein Archiv angelegt, in dem er die genauen Erfordernisse der jeweiligen Berufe sammelte.

Dieses Vorhaben fand dann rasch Nachahmung in allen größeren Städten. Führend wurden insbesondere Hamburg, Köln, Frankfurt a. Main, Nürnberg und München. Auch die Bayerischen Staatsministerien haben schon im Jahre 1917 am 18. Dezember einen Erlaß über Lehrstellenvermittlung und Berufsberatung herausgegeben. „Die Regelung wäre jedoch unvollständig, wenn sie nicht auch die Vermittlung des Nachwuchses an Arbeitskräften umfassen würde. Die Frage der richtigen Verteilung und Verwendung der jugendlichen Arbeiter wird für die Zeit nach dem Krieg von wesentlicher BUedeutung sein."[3])

„Die erste reichsgesetzliche Grundlage war die Anordnung des Reichsamtes für die wirtschaftliche Demobilmachung vom 9. Dezember 1918, ebenso auch die preußische Verordnung vom 18. März 1919, die die Leitsätze des Verbandes Deutscher Arbeitsnachweis übernahm und verwirklichte."[4])

Dieser „Verband Deutscher Arbeitsnachweis" stellte im Jahre 1919 Richtsätze für die Organisation und für die Durchführung einer öffentlichen und gemeinnützigen Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung auf.

Am 12. Mai 1923 erließ der Präsident des Reichsamtes für Arbeitsvermittlung, wie damals die Reichsanstalt hieß, auf Grund des Arbeitsnachweisgesetzes vom 22. Juli 1922 allgemeine Bestimmungen für die Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung bei den Arbeitsnachweisämtern.

---

[3]) Stets: a.a.O., S. 12.

[4]) Stets: a.a.O., S. 13.

Auf Grund dieses Arbeitsnachweisgesetzes war es auch möglich, daß die Einrichtungen der Berufsberatung schneller vorangetrieben werden konnten. Aber erst das Gesetz über die Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung vom 16. Juli 1927 hat die Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung der nunmehr gegründeten Reichsanstalt als Pflichtaufgabe übertragen.

Mit der Uebernahme der meist in städtischer Regie verwalteten Arbeitsnachweisämter durch die Reichsanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung (Reichsanstalt) wurden auch die von den Städten geführten Berufsämter in diese Reichsanstalt übernommen.

Ursprünglich war wohl geplant, die Berufsberatung bei den Schulen zu lassen und sie der Oberaufsicht der jeweiligen Kultusministerien zu unterstellen. Von Wirtschaftsseite aus wurde aber gegen die Vorherrschaft der Schule Sturm gelaufen, weil die Schulen doch nie so die Belange der Wirtschaft wahren könnten, wie es von der für die Wirtschaft gegründeten Reichsanstalt möglich sei.

Anderseits hatten die Schulen gegen die Uebernahme der Berufsberatung durch die Reichsanstalt Stellung genommen und mußte gerade am Anfang der „Berufsberater in seiner Praxis gegenüber Schulkreisen um die Anerkennung seiner Aufgabe ringen".[5])

Diese gesetzliche Entwicklung fand dann ihren Abschluß im Gesetz vom 5. November 1935 über Arbeitsvermittlung, Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung.

Wahrend noch in früheren Jahren die Berufsberatung in ihrer ideellen Durchführung sehr häufig auf materialistische Anschauungen und auf den Standpunkt, in welchem Beruf ist das meiste Geld zu verdienen, gestoßen ist, konnte sich erst die Zielsetzung der Berufsberatung auf einem Boden so richtig entwickeln, in dem das Wohl der Gesamtheit im Vordergrund stand.

So werden auch in § 7 der Durchführungsbestimmung zum obengenannten Gesetz vom 30. November 1935 die Aufgaben der Berufsberatung wie folgt umrissen:

---

[5]) Stets: a.a.O., S. 8.

„(1) Die Berufsberatung hat die Aufgabe, die Allgemeinheit über die für das Volk und seine Wirtschaft entscheidende Bedeutung der Berufswahl aufzuklären und Personen, die vor der Berufswahl oder einem Berufswechsel stehen, unter Auskunftserteilung über die Berufe und ihre Anforderungen und Aussichten bei ihrer Wahl zu beraten.

(2) Die Raterteilung hat die körperliche, geistige, charakterliche und rassische Veranlagung des Ratsuchenden, seine Neigungen und seine wirtschaftlichen und persönlichen Verhältnisse zu berücksichtigen. Die Berufswahl ist von der Uebersicht über den gesamten Arbeitseinsatz aus so zu lenken, daß der notwendige und geeignete Nachwuchs in den Berufen gesichert, übermäßiger Zudrang jedoch abgewehrt wird. Die Wahl des Berufes, bei der das eigene Ich dem Wohle des Volksganzen unterzuordnen ist, muß der Ratsuchende aus eigener Erfahrung treffen."

4. Durchführung der Berufsberatung.

Neben der schon erwähnten Werbung für die Berufsberatung durch die HJ., durch Presse und Rundfunk ist auch vor allem die Schule hervorzuheben. Hierzu sind Richtlinien für die Zusammenarbeit zwischen Berufsberatung und Schule herausgegeben, die die erzieherischen Vorarbeiten für die Berufswahl durch allgemeine Aufklärung und Belehrung von Eltern und Schülern leisten soll. Innerhalb der Schule sollen auch die Berufsberater einen berufskundlichen Unterricht abhalten, wobei er auf die Anforderungen und Möglichkeiten der einzelnen Berufe kurz eingeht. Auch Ausstellungen von Berufsbildern, Lehrlingsarbeiten u. dgl. können die Bedeutung einer richtigen Berufswahl immer wieder hervorheben. So wurde vor kurzem in der Zusammenarbeit mit dem Arbeitsamt von der Württembergischen HJ versucht, in neuartiger Weise allen Interessenten an der Berufswahl ihre Ueberlegungen zu erleichtern.

Berufskundliche Wochen, Heimabende und Sendereihen hatten sich die Aufgabe der Berufsaufklärung gestellt, wobei sie sich sowohl an die Jungen als wie an die Eltern und Erzieher wandten.

Nunmehr wurde eine Ausstellung „Jugend sucht ihren Beruf" der Oeffentlichkeit übergeben. Durch charakteristisches Bildmaterial aus den verschiedenen Berufen soll dem Beschauer die Möglichkeit gegeben werden, sich selbst in den Beruf einzuordnen. Es sollen damit auch die Fähigkeiten und die Anforderungen zum Ausdruck gebracht werden. Gleichzeitig hat diese Ausstellung auch bestimmte Charaktertypen in drei Gruppen herausgestellt:

der Tat- oder Willensmensch,

der Wertungs- oder Ordnungsmensch und schließlich

der Gefühls- und Ausdrucksmensch.

Man will durch die charakterliche Darstellung im Zusammenhang mit den Berufsbildern einen Durchschnittstyp suchen, in dem dann der Jugendliche sehr viele seiner eigenen Wünsche und Fähigkeiten erkennen kann, um ihn auf den geeigneten Beruf hinzulenken.

Nach diesen Vorarbeiten tritt nun die Hauptaufgabe des Berufsberaters selbst in den Vordergrund, die Einzelberatung in seinem Büro. Hier sei nur kurz auf die Anforderungen hingewiesen, die an den Berufsberater gestellt werden, um einen möglichst guten Berufsrat von dieser Seite zu gewährleisten.

„Der Berufsberater muß die erforderliche Sachkenntnis auf dem Gebiete der Berufsberatung, der Berufs- und Jugendkunde besitzen. Als Berufsberater sind nur Personen zu bestellen, die eine mindestens fünfjährige erfolgreiche Berufsarbeit nachweisen können und in der Behandlung Jugendlicher erfahren sind; im allgemeinen wird ein Mindestalter von 28 Jahren Voraussetzung sein. Soweit eine abgeschlossene Berufsausbildung durch Lehre, Beamtenausbildung, Fach- oder Hochschule drei Jahre überschreitet, kann sie ganz oder teilweise auf die Berufsarbeit angerechnet werden."

Nun zur Durchführung selbst. Es ist klar, daß bis zum Studium der heutigen Entwicklung ein weiter Weg zurückzulegen war. wobei zunächst nicht immer die zweckmäßigsten Methoden angewandt wurden. So hat man sich ursprünglich zu oft nur auf die Neigung des Jugendlichen in der Lehrstellenvermittlung verlassen. Bald zeigte sich jedoch, daß die Auswahl der Jugendlichen nur auf Grund ihres Berufswunsches zu großen Fehlvermittlungen führte. Man

suchte nach einem Mittel, die Eignung in klarerer Weise erfassen zu können und glaubte, in der damals modern gewordenen Psychotechnik das Mittel gefunden zu haben.

Begründet wurde die Psychotechnik durch die auf das gleiche Ziel, nämlich die Rationalisierung des Faktors Arbeitskraft, hinzielenden Bestrebungen der Amerikaner Ford, Taylor und Fayol.

Die Schwierigkeit der Psychotechnik liegt einmal schon in der Aufgabenstellung. Zuerst nahm man als Prüfungsaufgaben Geschäftsvorgänge oder im handwerklichen Beruf vorkommende Arbeiten, die man den Jugendlichen vorlegte und von deren Lösung man glaubte, die Eignung ablesen zu können. Bald jedoch ergab sich, daß dieses Verfahren gar nicht zum Ziele führte; denn wie konnte man von einem Jugendlichen die Lösung einer Aufgabe verlangen, die er ja erst erlernen sollte. Man war also gezwungen, das rein Berufsmäßige in diesen Aufgaben wegzulassen, und typisierte nun das Aufgabengut, wobei man in den anderen Fehler verfiel, daß man etwas theoretisch Konstruiertes den Jugendlichen vorlegte, das den Prüfern zum Schluß wieder zu wenig sagte.

Obendrein noch kannte man das erste Jahr zunächst noch nicht die „Arbeitsproben", sondern legte diese Prüfung in Form von „Test" den Jugendlichen vor, also rein theoretische Fragenstellung, die der Jugendliche auf dem Papier zu beantworten hat. Praktisch wirkte sich somit die Eignungsprüfung als eine zweite Schulprüfung aus.

Hiergegen lief mit Recht die Schule Sturm, und das Verfahren nützte ja auch nichts zur Erkennung besonderer Eignung für einen Beruf, der doch heute immer Spezialsache geworden ist; denn in unserer so vielfältigen und arbeitsteiligen Wirtschaft kann es nicht Aufgabe sein, Norm-Menschen durch eine Berufsberatung zu erfassen. Dies läßt sich durch ein technisches und persönliches Instrument, wie es ja die Psychotechnik ist, für unsere deutschen Verhältnisse kaum erreichen.

Dies trifft natürlich besonders für das kaufmännische Gebiet zu. Es mag in Amerika bei den großen Industriekonzernen sich bewährt haben, wo mehr ein einheitlicher Bedarf an Arbeitskräften erfaßt werden soll und auch die Arbeitseinteilung ganz andere Formen angenommen hat als bei uns. Prof. Arnhold sagt, „der amerikanische

Arbeiter ist wohl am besten dadurch gekennzeichnet, daß ihm die Arbeit durchaus gleichgültig ist. Es macht ihm nichts aus, ob er Teller wäscht oder Automobilkarosserien zusammenschweißt; wichtig für ihn ist, daß er möglichst schnell und möglichst viel Geld verdient."[1])

Für den amerikanischen Unternehmer ist die psychotechnische Untersuchung dazu da, um festzustellen, ob der Arbeiter für eine Spezialarbeit oder auch nur für Handgriffe geeignet ist.

Dr. Ley äußert sich ebenfalls hiezu:

„Ich möchte hier den Wunsch hinzufügen, daß man diese Berufsberatung nicht zu sehr mit physikalischen Meßinstrumenten durchführen möge. Meine langjährige Erfahrung hat mir gezeigt, daß man das Problem der Rasse mit materiellen Dingen allein nicht treffen kann.[2]) Gerade die typischen Eigenschaften des Kaufmanns kann man nicht messen und wägen und wird die Psychotechnik auf diesem Gebiet wenig Anhaltspunkte geben.

Man ging nun zu den Arbeitsproben über, d. h. die Jugendlichen hatten keine schriftlichen Arbeiten mehr anzufertigen, sondern mußten ihre Auffassungsgabe hier unter Beweis stellen, indem sie kleine Sortierarbeiten und andere praktische Arbeiten durchzuführen hatten, schon um ihnen all dies zu nehmen, was man unter dem Begriff Examensangst versteht.

Es wird hiebei auch berücksichtigt, daß nicht nur die Zahlenwerte bei dem Ergebnis berücksichtigt werden, sondern auch, wie der Prüfling mit den Dingen umzugehen versteht. Der Prüfer ist dabei keineswegs an das Ergebnis dieser Arbeitsproben gebunden, die wohl früher eine Voraussetzung waren, heute aber nur eine Unterstützung sind. Diese Arbeitsproben sind wohl besonders geeignet, den handwerklichen Nachwuchs auszuwählen, und geben dann zweifelsohne treffende Fingerzeige.

Ganz anders ist dies aber beim kaufmännischen Nachwuchs; denn das, was den Kaufmann ausmacht, ist keine Handfertigkeit, sondern eine Seelentätigkeit, die sich experimentell schwer feststellen läßt.

---

[1]) Arnhold: Der Betriebsführer und sein Betrieb, S. 30.

[2]) Robert Ley: Wir alle helfen dem Führer, S. 72.

Gerade die Auswahl des Kaufmanns kann, so möchte man sagen, nur in der persönlichen Prüfung, Unterredung und Beurteilung durch den Berater auf Grund seiner Menschenkenntnis und seiner Kenntnis des kaufmännischen Berufes erfolgen.

Zur Zeit nehmen die Abteilungen der Berufsberatung der Arbeitsämter die Auswahl des kaufmännischen Nachwuchses in folgender Weise vor:

Bereits am Ende des 7. Schuljahres sendet die Berufsberatung eine bestimmte Schülerkarte an die Schulen, die noch vor Uebertritt der Schüler in das letzte Schuljahr ausgefüllt werden muß (siehe Anlage).

Diese Schülerkarte enthält auf der ersten Seite die gesamten Personalien des Jugendlichen, ferner seinen Berufswunsch, seine Neigungen, seine Lieblingsbeschäftigungen in der Freizeit und seit dem letzten Jahr, die Angaben über die Abstammung bis zu den beiderseitigen Großeltern. Die Ausfüllung dieser ersten Seite der Schülerkarte muß durch den Jugendlichen selbst erfolgen, wobei der Lehrer auch Fehler nicht berichtigen darf. Hiernach hat der Lehrer auf der zweiten Seite Stellung zu nehmen und außer den Schulnoten seine besonderen Beobachtungen über

1. die körperliche Entwicklung,
2. Umwelteinflüsse,
3. Neigungen,
4. Verstandesanlagen und
5. Charaktereigenschaften

zu vermerken.

Dieses Schulgutachten, das gewissermaßen die Noten erläutern soll und Eigenschaften des Jugendlichen aufzeigt, die durch die Noten ja gar nicht erfaßt werden können, bildet das Fundament aller Berufsberatung.

Sagt doch die ziffernmäßige Note unmöglich etwas über ihre Abstufung. Man kann aus einem Dreier niemals erkennen, ob es

ein sogenannter Gnaden-Dreier ist oder das restlose Genügen in dem Beherrschen des jeweiligen Stoffes.

Auch zeigt die Notenziffer nichts darüber an, ob diese Note durch Fleiß oder durch Begabung erreicht wurde.

Ebenso kann natürlich im Zeugnis nichts über den Charakter des Jugendlichen stehen. Alles dieses erläutert eben das Gutachten des Lehrers, der seine Aussagen nicht nur auf die Jahre gründet, in denen er den Jugendlichen selbst in seiner Klasse hat, sondern sich auch stützt auf die Begutachtung der früheren Lehrer, die ihre Bemerkungen in einem sogenannten Schulbogen, der auch auf diese oben genannten fünf Merkmale aufgebaut ist, anbringen. Auf der dritten Seite der Schülerkarte kommt nun der Arzt zu Wort, da in allen Großstädten diese ärztlichen Schlußuntersuchungen eingeführt worden sind.

Freilich ist dies auf dem flachen Land aus finanziellen Gründen noch nicht durchführbar; aber dafür ist dort auch die Berufswahl gar nicht so differenziert wie in der Stadt. Diese ärztliche Beurteilung ist auch wieder besonders auf den Zustand des Jugendlichen im Hinblick auf seine Berufseignung abgestellt. Zuerst gibt der Arzt sein Urteil ab über die Entwicklung des Jugendlichen, ob gut, ob durchschnittlich oder unterdurchschnittlich.

Sodann verzeichnet er die Größen-, Gewichts- und Atemspannangaben und gibt danach an, welche Berufe von dem Jugendlichen zu meiden sind, bei denen die folgenden Merkmale verlangt werden:

a) schwere körperliche Anstrengung,
b) sitzende Arbeitsweise,
c) anhaltendes Gehen oder Stehen,
d) Staubentwicklung,
e) starker Temperaturwechsel (auch Witterungseinflüsse),
f) Absturzgefahr,
g) hohe Anforderungen an Sehschärfe, Hörschärfe, Stimmapparat, Nerven oder
h) sonstige ihm bemerkenswert erscheinende Gründe.

Ferner hat dann der Arzt noch anzugeben, ob Linkshändigkeit oder Schweißhände vorliegen, und faßt seine Untersuchung in einem Gesamturteil zusammen, ob der Jugendliche voll oder nur bedingt oder nicht berufsfähig ist; ob eine ärztliche Behandlung oder fachärztliche Begutachtung notwendig ist, ob sich eine vorläufige Schonung, eine Erholungsfürsorge oder eine ärztliche Kontrolle im Beruf als erforderlich erweist.

Die ärztliche Untersuchung kann z. B. für bestimmte kaufmännische Zweige eine mangelnde Eignung ergeben. Zum Beispiel Jugendliche mit Plattfüßen eignen sich nicht für den Verkauf, dagegen für das Büro. Bei Farbenblindheit kommt der Jugendliche für das gesamte Gebiet Textil nicht in Frage.

Auch die HJ wirkt durch eine „Fragekarte zur Berufsberatung" an dieser Aufgabe mit.

Mit Beginn des Sommers gehen diese nun so wohlausgefüllten Schülerkarten an die Berufsberatungsstellen zurück, und nun erst werden die Jugendlichen geschlossen von ihren Klaßleitern der Berufsberatung zugeführt, und jetzt erst setzt die Tätigkeit des Beraters ein.

Bei diesem gleichsamen zwangsweisen Vorführen der Jugendlichen hat der Berufsberater Gelegenheit, sich nochmals persönlich mit dem Lehrer über die Jugendlichen auszusprechen. Hierbei kann auch der Lehrer etwa neu aufgetretene Gesichtspunkte und Beobachtungen, insbesondere Pubertätsschwankungen, dem Berufsberater zur Kenntnis bringen.

Die Beratung des einzelnen Jugendlichen geschieht hierauf durch den Berater immer allein, ohne Beisein des Lehrers, schon um dem Jugendlichen alle Angst zu nehmen, die etwa der eine oder andere vor dem Lehrer hätte, und um auch die persönliche Fühlungnahme, das Sichnäherkommen zwischen Berater und Jugendlichem zu erleichtern. Es ist auch nicht erwünscht, wenn die Eltern des Jugendlichen während der Berufsberatung zugegen sind, denn es zeigt sich hierbei sehr oft, daß der Vater oder die Mutter mehr redet wie der Sohn oder die Tochter.

Es ist schon vorgekommen, daß der Sohn nach einiger Zeit allein beim Arbeitsamt erschienen ist und sagte: das, was mein Vater sagt, stimmt gar nicht, ich möchte ja etwas ganz anderes werden.

Bei der Auswahl für den kaufmännischen Beruf beginnt nun die Beobachtung des Beraters bereits bei der Art und Weise, wie der Jugendliche in das Zimmer tritt. Zeigt doch schon seine Art, wie er die Türe schließt und auf den Berufsberater zukommt, seine Fähigkeit an, wie er später etwa als Verkäufer auf die Kundschaft zugehen wird.

In dem Beratungsgespräch wird der Berater meistens von den Neigungen des Jugendlichen ausgehen, einmal um den Jugendlichen zum Sprechen zu bringen über Dinge, die ihm angenehmer sind, weil dadurch schon ein gewisses Vertrauen des Jugendlichen zu diesem „älteren Herrn" geweckt wird.

Die Schilderung seiner Neigungen gibt aber auch dem Berater einen Einblick in die Seele des Jugendlichen und in die Gründe, warum er den von ihm angegebenen Beruf gewählt hat. Hier nun kann der Berater deutlich erkennen, ob der Wunsch, Kaufmann zu werden, dem Jugendlichen nur von Eltern, Verwandten oder Bekannten aufgezwungen wurde, oder ob der Jugendliche sich selbständig schon Gedanken über diesen Beruf gemacht hat.

Professor Fischer sagt in seinem Buch „Mensch und Arbeit", daß das Standesgefühl vieler Familien die beruflichen Pläne des Kindes behindert.[3]) Dies trifft auch heute zum Teil noch zu, wenn auch die Voraussetzungen, von denen Fischer ausgeht, nämlich die immer weiter sich durchsetzende Klassenaufteilung, heute nicht mehr zutreffen.

Nach Angabe verschiedener Berufsberater ist es eine sehr häufige Erscheinung, daß die Kinder von den Eltern gerade dahingehend beeinflußt werden, in einen anderen Beruf hineinzukommen als den des Vaters. Dies wird aber auch nur dort der Fall sein, wo die Eltern in ihrer ethischen Auffassung in ihrem Beruf nicht Wurzel gefaßt haben und ihren Beruf als eine Mühsal oder gar eine Qual auffassen.

---

[3]) Fischer: „Mensch und Arbeit", 1929, S. 43.

Das Gespräch mit dem Jugendlichen zeigt nun dem Berater, ob der Jugendliche vielleicht nur etwa nicht handwerklich arbeiten will in der Meinung, der Kaufmann sei von der schweren, schmutzigen Arbeit verschont, ob der Jugendliche eben den Kaufmannsberuf anstrebt als sogenannten Stehkragenberuf, der als auch im Beruf besser gekleidet sich über die handwerklichen Berufe hinaushebt. Nur zu häufig glauben auch die ängstlichen Naturen, im Kaufmannsberuf ihr Glück finden zu können in der Meinung, dann in einem stillen Büro zu sitzen, ohne von dem eigentlichen Kampf des Lebens angegriffen zu werden. Aus diesem Gespräch sieht der Berater aber auch den freundlichen Typ, der zu reden weißund, ohne auf seiner Meinung halsstarrig zu beharren, doch seine Gründe vorzubringen versteht; denn die Kunst des Verhandelns, eine der wichtigsten Eigenschaften des Kaufmanns, muß als Anlage mitgebracht werden, sonst kann auch die beste Lehre dies einem Menschen nicht beibringen, und gerade diese Kunst des Verhandelns ist es, was den Kaufmann, sei es als Führer eines Betriebes, sei es als Verkäufer, zu seinem Erfolg verhilft.

Es ist oft bei jungen Menschen schwer zu sagen, ob die augenblicklichen, sich bei einer eingehenden Berufsberatung und Eignungsprüfung aufgezeigten Eignungen und Neigungen die endgültigen sind und ob nicht doch in den 5—7 Jahren Wachstum vollständig andere geistige Eignungen und Interessen entstehen.

Die handwerklichen Fähigkeiten werden ungleich früher festliegen und daher stärker zur Ausdruck kommen als gerade die kaufmännischen. Wie schon oben erwähnt, ist die kaufmännische Eignung als eine geistige und seelische Tätigkeit aufzufassen, die in ihrer Entwicklung innerhalb des jugendlichen Wachstums starken Aenderungen unterworfen sein kann.

Die Pubertätsjahre werden hier unter Umständen auf die kaufmännische Eignung wesentlich mehr Einfluß haben als auf schon festliegende handwerkliche Eignung. Daß natürlich bei der Berufsberatung dieses Problem bis zu einem gewissen Grade unberücksichtigt bleiben muß, ist klar; denn sonst würde ja jeder Berufsberater nicht mehr aus den Zweifeln herauskommen.

Es müßte aber in den künftigen Jahren den Jugendlichen die Möglichkeit gegeben werden, auf Grund einer allgemeinen Ausbildung dann doch noch einen Wechsel eintreten zu lassen, wenn starke andere Fähigkeiten und Interessen dem nunmehr begonnenen Beruf entgegenstehen.

Im allgemeinen kann man wohl sagen, daß die Berufsberater, wenn sie nicht nur auf die Wünsche des Jugendlichen eingehen, sondern die vorgefundenen Fähigkeiten und das eigene Urteil abwägen, in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle den richtigen Rat für die Jugendlichen geben.

Freilich wird der Berater stets die Umweltseinflüsse berücksichtigen müssen. Die schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse des Elternhauses drücken oft nur zu stark auf den Jugendlichen und erlauben es ihm nicht, so freimütig aufzutreten, wie er es unter anderen Umständen sonst könnte.

Ebenso muß der Berater auch jenen Unterschied berücksichtigen zwischen dem temperamentvollen, d. h. häufig nur nervösen Großstadtkind und dem so zurückhaltenden, scheinbar unintelligenten Landkind. Die Erfahrung zeigt, daß gerade diese Landkinder, die nun zum ersten Male in die Stadt zum Berater hereinkommen, sich mehr zurückhalten und zu wenig aus sich herausgehen, weil die ganze Umgebung ihnen zu ungewohnt ist, während sie nach 1½—2jähriger Eingewöhnung in die Stadtverhältnisse die Stadtjugend durch ihre Ausdauer und Zähigkeit oft weit übertreffen.

Es ist gerade die Kunst des Beraters, bei den Landkindern herauszufühlen, ob es eben nur allgemeine Scheu der Landbevölkerung ist, oder ob es sich wirklich um mangelnde Intelligenz und Auffassungsgabe handelt.

Die Erfahrungen der Berufsberatung zeigen, daß fast 80 Prozent aller Knaben auch für den Kaufmannsstand einsetzbar, d. h. nicht vollständig ungeeignet sind. Wenn nun bei diesen Knaben der Wunsch zum Kaufmannsstand größer ist als die Eignung und keine Möglichkeit besteht, sie von diesem Berufswunsch abzubringen, so wird eben diese Gruppe die große Zahl der künftigen „Auch-Kaufleute" geben.

Dagegen ist es kein Schaden, wenn junge Menschen, die zum Kaufmann sehr gut geeignet sind, jedoch nicht einen Berufswunsch

zu diesem Beruf haben, in anderen Berufssparten eingesetzt werden. Es wird kaum einen Beruf geben, in dem nicht ein kaufmännischer Geist wertvoll und einem künftigen Führer eines derartigen Berufes nützlich ist. Und soweit tatsächlich hier eine hervorragende Eignung vorliegt, wird diese Eignung sich zumeist später auch durchsetzen.

Viele Beispiele könnte man hierzu nennen. So zeigt auch eine oberflächliche Untersuchung von gutgehenden Geschäften, dass in vielen Fällen die Inhaber oder leitenden Persönlichkeiten von Anfang an nicht aus diesem Beruf stammen. Der Unternehmer-Kaufmann wird immer mehr Sache der Anlage als der Anlernung sein. Das sagt aber keineswegs, daß eine Berufserziehung nicht notwendig ist; denn eine derartige Veranlagung, die sich Bahn bricht, ist nur selten, und diese wenigen Menschen könnten nicht das ganze kaufmännische Leben tragen.

Dagegen müssen bei der großen Menge der durchschnittlich und gut geeigneten Kaufleute durch eine entsprechende Berufsberatung die Anagen erkannt und durch eine gute Berufserziehung geweckt und erweitert werden.

Vor allem aber ist es für das ganze wirtschaftliche Leben wichtig, schon von allem Anfang an, also nach der Schule, durch die Berufsberatung die Hochtalentierten und überdurchschnittlich für den Kaufmannsstand Geeigneten der ihnen am meisten gelegenen Berufslaufbahn zuzuführen und nicht erst Umwege machen zu lassen.

In diesem Zusammenhang sei auch ein Satz, den Ministerialrat Dr. Südhof in einem Vortrag auf dem Internationalen Kongreß geprägt hat, erwähnt:

„Nicht ein Arbeitsplatz ist wichtig für den Jugendlichen, sondern sein Arbeitsplatz."

Der richtige Arbeitsplatz und die richtige Berufsfreude dazu wird die allenthalben geforderte Höchstleistung am ehesten erreichen lassen, und nicht nur die Berufsfreude ist eine Angelegenheit persönlichen Wohlbefindens, sondern von allgemeinem Interesse. Mit weniger Arbeitskräften in Zukunft mehr zu leisten, ist nur möglich, wenn die freiwillige Hingabe an einen selbstgewählten Beruf zur Höchstleistung befähigt.

5. Bewährungskontrolle und Begabtenförderung.

Um auch eine Gewähr dafür zu haben, daß der Jugendliche entsprechend seinem Berufswunsche oder der Empfehlung des Berufsberaters am richtigen Platze steht, ist eine Bewährungskontrolle äußerst wichtig.

Der Berufsberater müßte Zeit finden, nach Ablauf einer gewissen Probezeit den Jugendlichen in seinem Betrieb aufzusuchen, um von dem Lehrherrn zu erfahren, wie er sich im Betrieb bewährt. Die Berufsberatungsabteilungen der Arbeitsämter kommen zur Zeit, wohl aus Mitarbeitermangel, zu wenig oder fast gar nicht zu diesen Bewährungskontrollen.

Die Reichsanstalt hat als Ersatz für diese persönliche Fühlungnahme einen Fragebogen ausgearbeitet, der den Lehrherren zugeschickt wird und auf dem sie kurz Stellung nehmen sollen, wie sich der Jugendliche im Betrieb zeigt. Freilich wird dieser Fragebogen niemals diese persönliche Bewährungskontrolle ersetzen können; denn viele Lehrherren werden sich scheuen oder sind zu bequem, auf diesem schriftlichen Wege ein Urteil abzugeben, das sie in mündlicher Aussprache ohne weiteres gegeben hätten.

Die Bewährungskontrolle wäre auch für den Berater selbst eine sehr zu begrüßende Kontrolle seiner Beratung, und Fehlvermittlungen ließen sich recht bald korrigieren, die ohne diese Bewährungskontrolle sich oft zu lange hinschleppen, wenn sie überhaupt eine Aenderung erfahren.

Es zeigt sich sehr häufig, daß in der im Lehrvertrag vorgesehenen Probezeit von drei Monaten die tatsächliche Eignung noch nicht genau erkannt werden kann. Oft ruhen in einem so jungen Menschen, der sich auf seinem augenblicklichen Lehrplatz nicht bewährt, Eignungen, die wertvoll auf einem anderen Gebiet hätten eingesetzt werden können.

Einen solchen Leerlauf rechtzeitig zu vermeiden, könnte durch Anrufung der Berufsberatung von seiten des Lehrherrn und Neuvermittlung nach Ueberprüfung erreicht werden. Ueber diese Bewährungskontrolle oder durch eigene, innerhalb der Fachgruppe oder

des Lehrbetriebes durchgeführte Zwischenprüfungen könnte hier eine rechtzeitige negative Auslese möglich sein.

Es ist natürlich dabei zu berücksichtigen, daß gerade in der Pubertätszeit gewisse Störungen eintreten, die gerade in dieser Zeit kein klares Eignungsbild erkennen lassen, so daß vielleicht ein Junge, der sich in den ersten Wochen gut bewährt, auf längere Zeit, oft ein Jahr und länger, vollständig verträumt wird, jegliches Interesse an der Arbeit verliert und man nicht weiß, was man mit so einem jungen Menschen anfangen soll.

Hier liegt natürlich eine gewisse Gefahrenquelle für Fehler in der richtigen Beurteilung. Ungeachtet dessen aber sollte die Möglichkeit zu einem Lehrwechsel innerhalb des ersten Jahres unter Umständen stärker ausgebaut sein, da ja auch der Lehrling nicht schon in den ersten drei Monaten so leicht erkennen kann, ob er für diesen Beruf auf die Dauer Freude aufbringt.

Viele Lehrlinge erkennen während der Lehrzeit, daß sie nicht für den oder jenen Beruf geeignet sind. Es muß natürlich da wohl unterschieden werden zwischen augenblicklichen Stimmungsumschlägen und echter Abneigung. Ist jedoch eine dreijährige Lehrzeit verflossen, so scheuen sich die meisten vor einem Berufswechsel, um nicht eine so lange und oft auch bedeutungsvolle Zeitspanne zu verlieren, wenn sie auf einem anderen Berufsgebiet doch wieder ziemlich von vorne anfangen müssen, wenn auch die Lehrzeit teilweise angerechnet werden kann.

Alle diese Kontrollen oder Prüfungen sollen ja nur dazu dienen, die für den Kaufmannsberuf Ungeeigneten rechtzeitig auszuscheiden und auf richtigere Bahnen zu lenken, während es immer unmöglich sein wird, Grenzen zwischen gut und weniger gut durch derartige Prüfungen und Kontrollen zu ziehen. Den wirklichen Kaufmann wird erst das Leben und der Erfolg erkennen lassen.

In diesem Zusammenhang sei auch auf die Möglichkeit der Frühauslese innerhalb der Begabtenförderung hingewiesen, die gegebenenfalls schon durch die Berufsberatung erfolgen kann. Diese Aufgabe ist für die Berufsberatung nicht wesensfremd, da ja innerhalb der Beratung die Begabung an und für sich geprüft werden kann.

Wieviele junge Leute, die weit über den Durchschnitt begabt sind und in einem technischen oder anderen höheren Beruf hohe Leistungen vollbringen könnten, durchlaufen die Volksschule, kommen dann aus Geldmangel der Eltern in die Lehre.

Vielleicht werden sie einmal durch den Reichsberufswettkampf herausgefunden, um dann über die Begabtenförderung ihren Aufstieg zu beginnen. Günstigstenfalls werden damit einige Jahre schon verlorengegangen sein und kostbare Zeit, sei es zum höheren Studium der technischen oder kaufmännischen Berufe, ist unwiederbringlich dahin.

Die Berufsberatung könnte nun, wenn sie dieses Talent zusammen mit der Schule erkannt hat, den Jungen nicht in eine Lehrstelle vermitteln, sondern einer Prüfungskommission des Begabtenförderungswerkes der DAF. oder der NS.-Studentenschaft vorschlagen.

In einzelnen Großstädten kann die Berufsberatung dem Jugendamt der Stadt so hervorragend veranlagte Jugendliche, die aus der Volksschule kommen, zu einer Mittel- und höheren Schulbildung vorschlagen und zuführen.

So besteht die Möglichkeit, durch Ueberführung in eine dreiklassige Wirtschaftsaufbauschule, die den früheren höheren Handelsschulen entspricht, eine mittlere Reife, etwa das ehemalige Einjährige, erreichen zu lassen und mit dieser mittleren Reife den Besuch einer Handelshochschule zu ermöglichen.

Weiter kann auch eine sechsklassige Aufbauschule, die dann das Abitur in sich schließt, mittels staatlicher Unterstützung besucht werden, und von hier aus stehen dann sämtliche Berufe mit Hochschulbildung offen. Von dieser letzteren Förderungsmaßnahme ist bis jetzt allerdings nur in sehr geringem Maße Gebrauch gemacht worden.

Es wäre jedoch sehr zweckmäßig, wenn die Berufsberatung hier noch stärker herangezogen würde, da sie ja doch zusammen mit der Volksschule die Talente des jungen Menschen viel besser erkennen kann, als dies oft den Eltern und anderen Stellen möglich ist. Die Vorschläge der Berufsberatung könnten auch an das Vorstudiumwerk des NS.-Studentenwerkes über den NS.-Studentenbund geleitet werden.

Von der Möglichkeit, Begabte der dreiklassigen Wirtschaftsaufbauschule mit nachfolgender Handelshochschule zu überweisen, was auch leichter durchgeführt werden kann, ist bis jetzt mehr Gebrauch gemacht worden, wenn auch nicht gerade häufig.

Durch eine solche längere zusätzliche Schule erwachsen Stadt und Staat Kosten. Es wird sehr häufig aber auch dieser Weg dadurch ungangbar gemacht, daß die Eltern auf den Anfangsverdienst ihres Kindes angewiesen sind und nicht mehr ein langjähriges Studium abwarten können und wollen.

Wie man sieht, scheint die Begabteförderung besonders im kaufmännischen Bereich sehr problematisch. Während oft technische Fertigkeiten bei den Jungen viel früher festgestellt werden können, ist dies bei den kaufmännischen Fähigkeiten, die sich oft erst später erkennen lassen, sehr schwer. Eine Frühauslese der Begabtenförderung ist hier viel schwieriger als in anderen Berufen. Dagegen hat das kaufmännische Leben den Vorzug, daß es jederzeit seine Türen offenhalten kann für diejenigen, die selbst ihre Begabung erst spät feststellen, oder bei denen diese Begabung und der Berufswunsch erst sehr spät, z. B. durch den Berufswettkampf, zutage treten.

Wie in keinem anderen Beruf besteht im kaufmännischen Betätigungsfeld die Aussicht, daß sich auch ein aus bescheidenen Verhältnissen stammender Jungkaufmann zu den höchsten Spitzen durchsetzen kann. Die wirkliche Begabung wird sich im kaufmännischen Leben wesentlich leichter ihre Bahn brechen können als in anderen Berufen. Wichtig ist nur, daß jeder Jungkaufmann eine ordentliche Lehre und Berufserziehung durchmacht.

Bei einer Untersuchung erfolgreicher kaufmännischer Persönlichkeiten — mag es sich nun um Handlungsbevollmächtigte, Prokuristen, Direktoren und selbständige Kaufleute handeln — wird man immer wieder feststellen, daß der Anteil der Akademiker nicht besonders hoch ist, daß dagegen ein sehr hoher Prozentsatz dieser Leute aus sehr bescheidenen Verhältnissen hervorgegangen ist.

Die Beofachtung sehr vieler Betriebsführer geht dahin, daß die Jugendlichen armer Eltern besonders in ihrer Jugendzeit strebsamer sind als in jenen Fällen, in denen es die Jugendlichen „nicht so nötig haben". Es ist schwer für einen Begabten, der aus finanzieller

Not seiner Eltern und Geschwister nach der Volksschule als jugendlicher Hilfsarbeiter ungelernt sein Berufsleben beginnen muß, sich seinen Berufswunsch selbst zu erkämpfen.

Der gleiche Jugendliche wird sich mit einer guten Berufserziehung — der Lehre und der Berufsschule — verschiedenen zusätzlichen Förderungen, wie z. B. DAF. oder Uebungswirtschaft, um ein Vielfaches leichter tun, seinen Berufswunsch und sein Ziel zu erreichen als der Ungelernte.

Die Gauwaltung der DAF. Magdeburg-Anhalt hat eine Untersuchung eingeleitet mit dem Ziel, alle Jugendlichen, die keine Lehre durchgemacht haben, zu erfassen. Statistische Ermittlungen haben ergeben, daß in diesem Gau etwa 10000 Jungens und Mädels Fahrstuhlführer, Page, Zigarettenverkäufer und Laufbursche sind. Soweit in diesen Jugendlichen auch nur eine durchschnittliche Begabung steckt, wäre es schade, sie auf dieser Tätigkeit verkümmern zu lassen; denn es ist möglich, für solch einseitige und geistig nicht sehr anstrengende Tätigkeit Ersatzkräfte einzusetzen.

Es müßte die vornehmste Aufgabe der Berufsberatung und Begabtenförderung sein, jedem nicht unterdurchschnittlich Begabten eine Berufslehre und Berufserziehung zu gewährleisten. Die Auslese und das Sichdurchsetzen wird im kaufmännischen Leben dann auch von selbst kommen. Die vielen und billigen Fortbildungseinrichtungen in Deutschland, seien es Kurse, Schulungen u. dgl., werden das Ihrige tun.

Obergebietsführer Axmann schreibt in seinem Buch „Der Reichsberufswettkampf"[1]), daß alle Hoheitsträger der Partei, sei es die DAF., die HJ. oder die führenden Persönlichkeiten von Staat und Wirtschaft, sich dafür einsetzen müssten, den Begabten den Weg zur Höchstleistung zu ebnen, wobei eine Dezetralisation der Förderung zweckmäßiger sei als eine Zentralisation.

„Es komme nicht darauf an, wenige Spitzenkönner zu ermitteln, sondern es sei notwendig, für eine große Anzahl von befähigten Menschen alle sozial bedingten Schwierigkeiten ihres Berufslebens zu beseitigen."

[1]) Axmann: „Der Reichsberufswettkampf", S. 309 ff.

Anschließend sei noch von der Berufsberatung gesagt, daß zur Bewältigung dieser großen Zukunftsaufgaben nur ein verhältnismäßig kleiner Stamm von hauptamtlichen Berufsberatern zur Verfügung steht.

Es waren bis Ende des Jahres 1937 2000 hauptamtliche Berufsberater in 344 Berufsberatungsstellen tätig. Diese Stellen können auf Grund des Gesetzes vom 5. 11. 35 immer stärker ausgebaut werden. Doch wird es auch hier, wie überall im deutschen Wirtschaftsleben, an tüchtigen, sach- und menschenkundigen Kräften fehlen, und so muß man mit dem zufrieden sein, was bisher geleistet werden konnte.

Es sei nur noch dargestellt, daß bisher in den meisten Arbeitsämtern 1500 kaufmännische Jugendliche auf einen Berufsberater im Jahr treffen. Da gerade, wie schon erwähnt, die Eignung der kaufmännischen Jugend nicht durch psychotechnische Methoden festgestellt werden kann, sondern nur durch eine längere Unterredung und Beobachtung, ist die oben angeführte Zahl viel zu hoch und wird bestimmt die Qualität der Beratungen dadurch beeinträchtigt.

§ 4. Die Berufsschule.

1. Entwicklung.

Nachdem der Jugendliche die Berufsberatung durchlaufen hat und ihm eine Lehrstelle vermittelt worden ist, beginnt nach erfolgreicher Beendigung der Volksschule nunmehr seine eigentliche Berufslaufbahn. In dieser Berufslaufbahn sind die ersten Träger seiner Ausbildung die Berufsschule und die Lehre im Betrieb. Nachstehend soll nun zunächst die Berufsschule behandelt werden, zu der sich der Jugendliche in den ersten Tagen seiner Lehrzeit, ähnlich wie bei der Volksschule, einzuschreiben hat.

Die erste selbständige, von der Realschule unabhängige Handelsschule wurde 1786 in Hamburg gegründet.

Die staatliche Schulpolitik hatte sich aktiv in das Realschul- und Fachschulwesen nicht eingemischt, obwohl die staatliche Wirtschaftspolitik und die pädagogischen Strömungen, beeinflußt von dem Geist des Rationalismus, ein starkes Interesse an der beruf-

lichen Ausbildung durch die Schulen hatten. Diese Stellung des Staates änderte sich mit dem Aufkommen des sogenannten Neuhumanismus grundlegend.

Das Bildungsideal war nunmehr der allseitig gebildete junge Mensch und nicht der praktisch ausgerichtete Fachmann und Spezialist. Es ist schon richtig, wenn Südhoff sagt:

„Der Neuhumanismus konnte die Fachschulen als Bildungsanstalten nicht mehr gelten lassen." Das kam zum Ausdruck, als Preußen im Jahre 1819 den Versuch machte, sein Schulwesen durch ein Unterrichtsgesetz zu regeln. In dem Entwurf zu diesem Gesetz heißt es: „Als öffentliche und allgemeine werden diejenigen Schulen und Erziehungsanstalten anerkannt, welche die Allgemeinbildung des Menschen an sich und nicht seine unmittelbare Vorbereitung zu besonderen Berufen bezwecken."[1])

Die Vergrößerung des Aufgabenkreises brachte es mit sich, daß viele Berufsschulen in die öffentliche Hand übergingen. In den Jahren vor dem Krieg ging die Entwicklung immer mehr in der Richtung, daß der Staat und die Gemeinden sich in ständig steigendem Maße selbst als Gründer von Berufsschulen betätigten und gleichzeitig sind die von Privaten und Handelskammern gegründeten Schulen in ständig steigendem Maße auf die öffentlichen Körperschaften als Träger übergegangen.

Trotzdem sind auch heute noch die Handelskammers nicht ganz aus der Trägerschaft und Förderung der Berufsschulen ausgeschieden. Sie geben denselben immer noch eine starke Hilfsstellung.

Die alte Einstellung, daß die Berufsschulen eine Einrichtung der Wirtschaft seien und nun auch als ein Teil der Wirtschaft angesehen werden, wurde aufgegeben.

Der Weltkrieg bedeutete eine Unterbrechung in der Entwicklung des Berufsschulwesens. Die Weimarer Verfassung hatte zwar im Art. 145 die Berufsschulpflicht bis zum 18. Lebensjahr festgelegt, jedoch blieb diese Vorschrift nur auf dem Papier stehen, da die parlamentarische Regierungsform nicht die Kraft hatte, diese Idee durchzuführen.

[1]) Herm. Südhoff: Berufs- und Fachschulwesen in Deutschland, 1936, Seite 8 ff.

Mit der nationalsozialistischen Revolution ist auch eine neue Periode im Berufsbildungswesen eingetreten. Zunächst wurde 1934 das gesamte berufliche Bildungswesen in das Reichs- und Preußi-Ministerium für Wissenschaft, Erziehung und Volksbildung übergeführt.

Die neue gesetzliche Grundlage für das Berufsschulwesen wurde durch das Gesetz vom 6. 7. 38 geschaffen. Es beseitigt die bisher in jedem Land vorhandenen verschiedenen Regelungen. Nach dem Gesetz wird jeder Jugendliche davon erfaßt.

Was die augenblickliche Erfassung der Jugendlichen durch die Berufsschulen anbetrifft, so werden sie nach Südhoff auf zwei Drittel aller in Betracht kommenden Jugendlichen geschätzt. Die weiblichen Jugendlichen werden von den Berufsschulen weniger erfaßt. Dies trifft ebenfalls für die männliche wie auch für die weibliche Jugend auf dem Lande zu.

Das Berufsschulwesen, das in den Großstädten zum Teil schon ausgezeichnet aufgebaut ist, ist in einigen Gebieten, darunter Westfalen, auf einem besonders hohen Stand angelangt und wird auch durch die noch weiter zu erwartenden Durchführungsverordnungen zum Berufsschulgesetz keine wesentliche Aenderung mehr erfahren.

Wenn man die Berufswettkampfergebnisse einzelner Gaue nach dem Gesichtspunkt sichtet, welche Teilnehmer eine Berufsschule besucht haben oder nicht, so kommt man zu dem Ergebnis, daß in denjenigen Gebieten, deren Schüleranteil fast ausschließlich in die Berufsschule geht, auch entsprechend bessere Ergebnisse erzielt werden.

Berufswettkampf-Ergebnisse einzelner Gaue.

	Prozente d. durch d. Berufsschule nicht erf. Berufskampfteilnehmer (Lehrlinge)	Leistungsnoten im theoret. Wettkampfteil d. Wettkampfes 1938 Note			
		1	2	3	4
	männlich:				
Essen	2,6	10,0	39,0	33,9	17,1
Halle-Merseburg	3,7	6,2	33,6	35,7	24,5
Hamburg	3,8	5,8	37,7	39,8	16,7
Kurhessen	5,8	5,4	31,5	35,5	27,6

	Prozente d. durch d. Berufsschule nicht erf. Berufskampfteilnehmer (Lehrlinge)	Leistungsnoten im theoret. Wettkampfteil d. Wettkampfes 1938 Note 1	2	3	4
Magdeburg-Anhalt	5,8	3,9	32,2	35,0	28,9
Mainfranken	9,5	4,7	36,6	37,3	21,4
Mecklenburg	5,1	4,5	32,6	39,3	23,6
Pommern	5,9	4,1	28,5	33,6	33,8
Weser-Ems	3,4	7,0	43,0	32,9	17,1
Westfalen-Nord	4,8	5,8	32,0	38,8	23,4
weiblich:					
Essen	11,1	11,3	40,2	27,9	20,6
Halle-Merseburg	20,6	7,1	40,5	29,1	23,3
Hamburg	20,6	6,0	49,4	29,2	14,9
Kurhessen	24,4	9,5	38,5	29,1	22,9
Magdeburg-Anhalt	29,9	9,0	36,7	28,8	25,5
Mainfranken	18,2	12,8	40,6	28,1	18,5
Mecklenburg	36,3	6,0	39,2	26,7	28,1
Pommern	14,4	7,2	29,5	39,7	23,6
Weser-Ems	13,2	9,7	39,8	29,6	20,9
Westfalen-Nord	16,5	11,1	41,9	27,7	19,3

Aus der unten beigefügten weiteren Tabelle ergibt sich auch, daß die Leistungen mit der Zahl der Lehrstunden der Berufsschulen wachsen.

Berufswettkampfergebnisse für den theoretischen Wettkampfteil 1937.

männlich	Note 1	2	3	4
Pflichtschule bis zu 6 Stunden wöchentlich				
ohne Fachklasse	4,3	29,3	39,7	26,7
mit Fachklasse	5,5	34,0	39,1	21,4
Pflichtschule bis zu 8 Stunden wöchentlich				
ohne Fachklasse	5,8	36,7	38,8	18,7
mit Fachklasse	5,9	35,3	39,3	19,4
Pflichtschule über 8 Stunden wöchentlich				
ohne Fachklasse	8,2	41,3	36,5	14,0
mit Fachklasse	6,7	39,7	38,0	15,6
Werkschule	10,1	47,2	32,9	9,8
Besondere Fachschule	8,7	46,4	33,3	11,6
Keine besondere Fachschule	8,8	36,1	35,1	20,0

Bei diesem Bild zeigt sich vor allem die Wertschule als die überlegenste Form der Berufsschule. Durch ihre Verbindung mit der Praxis ist sie besonders den Berufsschulen, die mehrere Wirtschaftszweige zusammenfassen müssen, ohne weiteres überlegen. Diese Ueberlegenheit läßt sich nur dadurch etwas einholen, daß eine bessere Lehrplangestaltung innerhalb der nicht spezialisierten Berufsschulen erfolgt.

Aus allen Berichten über das Berufsschulwesen klingt immer wieder hervor, daß das sogenannte Grundwissen, das die Volksschule vermittelt, nicht sehr gut fundamentiert ist, und daß die Berufsschule hier leider etwas nachholen muß, was an sich Voraussetzung sein sollte. Bei der an sich beschränkten Stundenzahl ist eine Ergänzung der lückenhaften Allgemeinbildung kaum mehr möglich. Es ist den Berufsschulen nicht möglich, die Aufgaben der Volksschule fortzusetzen. Die Berufsschulen müssen sich vielmehr darauf verlassen können, daß in den Volksschulen eine Allgemeinbildung erreicht wird, auf die die Berufsschule aufbauen kann. Wenn diese Allgemeinbildung lückenhaft ist, ist die Spezialausbildung in der Berufsschule stark gefährdet, wenn nicht in vielen Fällen ganz in Frage gestellt, auch wenn man die Wochenstunden um eine und zwei erhöhen würde.

2. *Rechtliche Grundlagen der Berufsschule.*

Nach dem Gesetz vom 6. 7. 38 (Gesetz über die Schulpflicht im Deutschen Reich, auch Reichsschulpflichtgesetz genannt) ist im Rahmen der gesamten Schulgesetzgebung auch die Berufsschule gesetzlich geregelt.

In § 8 wird der Beginn der Berufsschulpflicht festgelegt. Es heißt da:

„Mit der Beendigung der Volksschulpflicht beginnt die Pflicht zum Besuch der Berufsschule."

In § 9 ist die Dauer der Berufsschulpflicht festgelegt, und zwar dauert sie drei bzw. für landwirtschaftliche Berufe zwei Jahre. Die Lehrlinge sind darüber hinaus bis zum Ende der Lehrzeit berufs-

schulpflichtig, wenn für sie fachlich ausgerichtete Berufsschulen vorhanden sind. Auch im Falle des Berufsschulwechsels besteht die Berufsschulpflicht bis zur Vollendung des 17. Lebensjahres.

Die Berufsschupflicht endet vorzeitig:

1. „wenn die Schulaufsichtsbehörde feststellt, daß die bisherige Ausbildung des Berufsschulpflichtigen den Besuch der Berufsschule fortan entbehrlich macht. Dies gilt insbesondere für Mädchen. die keinen besonderen Beruf ergreifen, nach einjährigem Besuch einer Hauswirtschaftsschule";
2. mit der Vollendung des 18. Lebensjahres oder Beendigung der Lehre, soweit es sich nicht um Lehrlinge handelt, die bis zum Ende ihrer Lehrzeit die erwähnten Berufsschuleinrichtungen zu besuchen haben;
3. „mit der Heirat des Berufsschulpflichtigen".

Die Berufsschulpflicht ist durch den Besuch derjenigen Berufsschulen zu erfüllen, die von der Schulaufsichtsbehörde für den Berufsschulpflichtigen vorgeschrieben werden. Die Verpflichtung zum Besuch der Berufsschule besteht so lange nicht, wie der Jugendliche:

a) eine als ausreichenden Ersatz für den Berufsschulunterricht anerkannte Fachschule besucht;

b) mindestens 24 Stunden wöchentlich am Unterricht einer anderen öffentlichen oder privaten Schule teilnimmt;

c) eine Hochschule besucht;

d) im Arbeits- oder Wehrdienst steht.

In den folgenden Paragraphen, die gemeinsam für beide Schulen, für die Volksschule und die Berufsschule, gelten, sind weitere Bestimmungen über den Schulzwang und die Strafbestimmungen getroffen.

Es wurde bestimmt, daß Schulpflichtige, die ihre Pflicht nicht erfüllen, zwangsweise ihrer Schule zugeführt werden können. Die Lehrherren, Dienstherren und Betriebsführer oder deren Bevollmächtigte haben dem Schulpflichtigen die zur Erfüllung seiner Schulpflicht nötige Zeit zu gewähren und ihn zum Besuch der Schule anzuhalten.

Der Reichsminister für Wissenschaft, Erziehung und Volksbildung erläßt die zur Durchführung und Ergänzung des Gesetzes erforderlichen Rechts- und Verwaltungsvorschriften im Einvernehmen mit den beteiligten Ministerien.

Er kann dabei besonders bei bestimmten Berufsgruppen Ausnahmen von der Durchführung der Berufsschulpflicht zulassen, soweit durch eine Erweiterung der bisherigen Berufsschulpflicht dieser Gruppe der geregelte Arbeitseinsatz gefährdet würde. Für das Inkrafttreten des Gesetzes ist der 1. November 1938 vorgesehen, für das Land Oesterreich wird ein eigener Termin bestimmt.

3. Darstellung der aktuellen Fragen.

Wenn auch das Gesetz eine einheitliche Grundlage für die Berufsschule geschaffen hat, so ist damit nur ein allgemeiner Rahmen geschaffen und es bleiben noch sehr viele Fragen offen, welche die Berufsschule betreffen.

Zunächst ist hier das Problem zu berühren, welche Aufgaben die Schule zu lösen hat. Man kann die Aufgaben der Berufsschule mit Pipke[1]) wie folgt aufteilen:

1. „die praktische Lehre nach der theoretischen Seite hin zu ergänzen;
2. darüber hinaus hat sie aber auch eine praktische Aufgabe: Sie muß überall dort eingreifen, wo die praktische Lehre nicht ausreichend ist, um dem Jugendlichen eine geschlossene Berufsbildung zu geben, sei es, daß ein Betrieb zu klein ist oder daß die Aufträge der Firma so sind, daß der Jugendliche gewisse Arbeiten immer wieder machen muß, während er zu anderen gar nicht oder kaum kommt, oder sei es aus anderen wirtschaftlichen Gründen. Wir verlangen aber heute, daß die jungen Menschen zunächst einmal eine ordentliche berufliche Grundausbildung und dann eine Spezialausbildung erhalten. Auch hier hat die Berufsschule nur ergänzenden Charakter, niemals hat sie die Aufgabe, die Praxis etwa zu ersetzen. Die praktische Lehre kann überhaupt nicht ersetzt werden.

[1]) W. Pipke: „Deutsche Handelsschulwarte", Heft 7/8, 1938.

3. Sie hat dafür Sorge zu tragen, daß die neuen Forschungsergebnisse auf wirtschaftlichem und technischem Gebiet schnellste Verbreitung finden.

4. Sie hat neben den wirtschaftlichen Aufgaben die Aufgabe, den nationalsozialistischen deutschen Menschen formen zu helfen."

Neben diesen allgemeinen Aufgaben besteht heute in der Zielsetzung der Schulausbildung ein gewisser Meinungsstreit, ob die Fachausbildung und Spezialausbildung verstärkt werden oder ob man wie bisher mehr bei der allgemeinen Ausbildung bleiben soll.

Für das kaufmännische Gebiet scheint eine Verstärkung der Fachausbildung nicht zweckmäßig, da der kaufmännische Beruf mehr allgemeine Grundlagen der Ausbildung verlangt. Der Kaufmann muß nicht nur über die täglichen Berufsanforderungen einen Ueberblick haben, sondern auch über das allgemeine wirtschaftliche Leben nicht nur seines, sondern auch anderer Völker unterrichtet sein.

Eine gute allgemeine Bildung wird den unternehmenden Kaufmann in seinen Entschlüssen unterstützen. Die Fachausbildung stellt für ihn ein Handwerkszeug dar, während die Unternehmerentschlüsse doch mehr auf Grund des Verständnisses der wirtschaftlichen Zusammenhänge getroffen werden können.

Zu diesem genannten Problem gesellen sich auch heute noch die neuen Aufgaben, welche der Berufsschule durch die Lehrzeitverkürzung erwachsen. Diese Aufgabe besteht darin, daß der Berufsschulunterricht nach Möglichkeit die Wirkungen der vom Reichswirtschaftsminister durch Erlaß vom 8. 12. 1938 angeordneten Lehrzeitverkürzung durch intensiveren Schulunterricht kompensiert.

In dem Erlaß heißt es:

„Diese Lehr- und Schulzeitverkürzung schließt die Notwendigkeit einer Intensivierung der Arbeit in der Berufsschule in sich, um ein Absinken des Leistungsstandes zu verhüten. Unter Hinweis auf die den Berufsschulen unter dem 7. Januar 1939 — E IV c 6015/38 — erteilte Weisung, den Unterricht und die Lehrpläne entsprechend einzurichten, ersuche ich erneut, alle Maßnahmen zu ergreifen, die eine Steigerung der Unterrichtsleistung erwirken. Zu diesem Zweck

ist nochmals eine strenge Ueberprüfung der Lehrpläne unter dem Gesichtspunkt des jeweiligen Berufsbildes vorzunehmen; besonders kritisch zu prüfen sind die Fächer Werkstättenunterricht, Buchführung, Kalkulationslehre u. a. Alle nicht der Lehrlingsstufe unbedingt gemäßen Stoffe sind zu streichen.

Ferner muß auf die Abwehr jeglicher Störung im normalen Verlauf des Unterrichts gedrungen werden (Beurlaubung von Lehrern und Schülern zu außerschulischen Veranstaltungen, Filmbesuch usw.).

Eine Einschränkung des staatsbürgerlichen Unterrichts zugunsten der Berufskunde darf jedoch nicht erfolgen, da die Berufsschule als Erziehungsstätte nicht nur der Berufsförderung im technischen Sinne zu dienen hat, sondern für die nationalsozialistische Haltung ebenso verantwortlich ist wie für die fachliche Leistung, und Haltung und Leistung im Dritten Reich eine Einheit bilden sollen."

Durch diesen Erlaß ist klar ausgedrückt, daß die politische Ausbildung auf keinen Fall zugunsten der fachlichen Ausbildung zurückbleiben darf. Es ist also nicht nur die Aufgabe der Berufsschule, Fachschule zu sein, sondern sie muß auch politische Erziehungsarbeit leisten.

Ein weiteres wichtiges Fragengebiet, dessen Lösung auch bis heute noch aussteht, ist in der äußeren Organisation der Schulen zu suchen. In den Großstädten bietet es keine großen Schwierigkeiten, Berufsschulen für die verschiedenen Wirtschaftszweige zu schaffen. Wenn genügend Schüler für eine Einzelfachklasse vorhanden sind, wird in den Berufsschulen, wenn eine dauernde Aufrechterhaltung einer eigenen Klasse gesichert erscheint, eine solche Klasse gebildet. Dann erfolgt eine Untergliederung nach der jeweiligen Fachgruppe des Einzel- und Großhandels. In den Kleinstädten und besonders auf dem flachen Land sind die Schwierigkeiten, nach Wirtschaftszweigen getrennte Berufsschulen zu errichten, besonders groß. Bisher war es nicht zu umgehen, daß gewerbliche und kaufmännische Lehrlinge auf dem Land und in kleinen Städten in ein Kelasse zusammengefaßt wurden. Die damit verbundenen Nachteile suchte man in der Weise zu umgehen, daß man an günstig gelegenen Verbindungspunkten gelegene Kreisschulen zu errichten suchte, wenn auch hier die Frage des Zeitverlustes auf dem Schulweg zu berücksichtigen ist.

Was die Fragen des inneren Aufbaues der Berufsschulen anbelangt, so ist hier die wichtigste Frage die des Lehrplanes. Bis heute sind die Lehrpläne der Berufsschulen noch sehr stark differenziert. Seit langem sind Bestrebungen im Gang, um einheitliche Lehrpläne für alle Berufsschulen im Reich zu schaffen. Die Arbeitsfront, die Wirtschaftsorganisationen und der NS-Lehrerbund sind bemüht, reichseinheitliche Lehrpläne auszuarbeiten. Für den Einzelhandel wurde ein solcher reichseinheitlicher Lehrplan bereits geschaffen, der jedoch noch nicht in Kraft ist.

Um zu einer wirklich reichseinheitlichen Regelung zu kommen, hat der Reichserziehungsminister das Reichsinstitut für Berufsausbildung im Handel und Gewerbe beauftragt, in einem ähnlichen Verfahren, wie es für die Erarbeitung von Berufsbildern, Prüfungsanforderungen und Ausbildungs-Richtlinien festgelegt ist, auch die Lehrplangestaltung vorzubereiten. In den vom Reichsinstitut für Berufsausbildung eingerichteten Ausschüssen sollen alle an dieser Frage interessierten Kreise der Wirtschaft, der Schule und der Arbeitsfront beteiligt werden.

Gegen eine einheitliche Regelung im ganzen Reich sprechen die örtlichen Unterschiede. Z. B. ist es im Einzelhandel in Süddeutschland üblich, überwiegend weibliche Kräfte zu beschäftigen, während in Norddeutschland männliche Kräfte bevorzugt sind. Die zweite Schwierigkeit in der Ausgestaltung des Lehrplanes liegt immer in der beschränkten Stundenzahl, die bis jetzt zwischen 6—10 Stunden wöchentlich schwankt. Eine augenblicklich stark auftretende Erscheinung ist der große Lehrermangel, der der Verwirklichung der gefaßten Pläne z. Zt. auch noch im Wege steht.

Bei der Ausgestaltung des Lehrplanes hat man auch daran gedacht, daß in Zukunft der Lehrplan mit der Lehrlingserziehung innerhalb des Betriebes parallel gehen soll. Es wird z. B. bei dem Verkaufslehrling im zweiten Lehrjahr, der nunmehr langsam in der Verkaufsabteilung arbeiten soll, auch in der Schule mit der Verkaufs- und Warenkunde begonnen werden. Genau so, wie z. B. buchhalterische Tätigkeit mit dem entsprechenden Unterricht in der Berufsschule zeitlich nicht zu stark differenzieren soll.

Auch was die Lehrmittel der Berufsschule anbelangt, so wird für die Zukunft an einen besseren Ausbau derselben zu denken sein. Bisher stehen den Jugendlichen in den meisten Fällen zu der Wiederholung des Gehörten kaum Lehrmittel zur Verfügung. Man steht auf dem Standpunkt, daß die Jugendlichen, die nunmehr schon im Berufsleben arbeiten und nicht mehr so wie in der Volksschule über viel freie Zeit verfügen, nicht durch Hausarbeiten belastet werden sollen.

Es dürfte sich aber trotzdem anhand eines sorgfältig ausgewählten knappen Lehrmaterials eine Wiederholung des in der Schule Gelehrten empfehlen. Die Schwierigkeit hierbei ist immer, hierfür die notwendige freie Zeit herauszufinden.

Eine weitere wichtige Frage ist die einer richtigen Zusammenarbeit der Berufsschule mit der Berufspraxis. Es genügt nicht nur, daß alle Berufsschulen nach einheitlichen Gesichtspunkten auf die Berufsziele des Handels ausgerichtet sind, sondern es soll auch in Zukunft die vorhandene Verbindung mit der Wirtschaftspraxis intensiver gestaltet werden.

Eine engere Zusammenarbeit zwischen Berufsschule und Berufspraxis wurde schon immer angestrebt. Festere Formen einer solchen Zusammenarbeit sind in Preußen auf Grund des Gesetzes betreffend die Erweiterung der Berufsschulpflicht vom 31. 7. 1923 und 26. 3. 1935 mit der Errichtung von Berufsschulbeiräten geschaffen worden. Diese Berufsschulbeiräte befassen sich aber hauptsächlich mit den Aufgaben der Schulverwaltung. Um auch eine pädagogische und lehrmäßige Verbindung zwischen Schulträgern und Lehrherren und den am Berufsschulwesen beteiligten Wirtschaftskreisen zu erreichen, wird die Errichtung von Fachbeiräten erwogen, die an jeder Berufsschule eingeführt werden sollen und in denen alle Fachrichtungen vertreten sein sollen. Die anderen Formen der Zusammenarbeit zwischen Berufsschule und Berufspraxis, die sich bisher bewährt haben, sollen dadurch nicht beeinträchtigt werden.

Die Wichtigkeit dieser Zusammenarbeit wird durch den Erlaß des Reichs- und Preußischen Ministers für Wissenschaft, Erziehung und Volksbildung wie folgt betont:

„Die Ausbildung unseres wirtschaftlichen und technischen Nachwuchses erfolgt durch die praktische Lehre und die Berufsschule. Ihr Erfolg ist um so nachhaltiger, je enger beide Teile zusammenarbeiten. Wenn sich diese Zusammenarbeit in den letzten Jahren auch immer erfreulicher entwickelt hat, so fehlt es aus Kreisen der Wirtschaft doch nicht an Vorstellungen, die besagen, daß eine solche Zusammenarbeit hier und da noch zu wünschen übrig läßt. Ich erwarte daher, daß die Lehrkräfte überall, auch außerhalb ihres pflichtmäßigen Unterrichts, die Ausbildung der ihr anvertrauten Jugend mit Interesse verfolgen. Das gilt insbesondere einmal für die Mitarbeit in Arbeitsgemeinschaften, die von Kreisen der gewerblichen Wirtschaft eingerichtet werden und sich mit Fragen der Zusammenarbeit von Wirtschaft und Schule befassen, und zum anderen für die Mitwirkung an den berufsständigen Prüfungen des Handels und des Gewerbes.

Die Herren Regierungspräsidenten (Berlin: der Herr Stadtpräsident) werden (wird) ersucht, diesen Erlaß den Schulen bekanntzugeben und von dort aus auch die Zusammenarbeit von Schulen und Wirtschaft nach Möglichkeit weiter zu fördern."

Daneben wird auch die Zusammenarbeit der Berufsschule mit der Lehrfirma in Zukunft etwas zu fördern sein, was besonders dadurch geschehen könnte, daß die Lehrfirmen sich um die Schulleistungen ihrer Lehrlinge kümmern und auch hier auf den Lehrling einwirken, daß er die Schule nicht nur als ein lästiges Anhängsel betrachtet.

Was die bisherigen Entwürfe der Lehrpläne anbetrifft, so ist in der Beilage Nr. 3 der Lehrplan, der von einem Arbeitskreis, den die Reichsfachschaft der Berufs- und Fachschullehrer des NS-Lehrerbundes gemeinsam mit der Wirtschaftsgruppe gebildet hat, ausgearbeitet wurde, interessant. Er enthält die Stundentafel für 6, 8 und 10 Berufsschulstunden.

Was die Lehrplanausgestaltung anbetrifft, so ist es bemerkenswert, daß die Forderungen, die von Seiten der Wirtschaftsgruppen, besonders vom Einzelhandel, an die Ausgestaltung der Lehrpläne gestellt werden, mehr in Richtung einer speziellen Fachausbildung gehen.

Von Seiten der Schulorganisation her wird immer mehr die schon erwähnte Mitarbeit der Betriebe an der Erziehungsarbeit der Berufsschulen gefordert.

Es steht zu erwarten, daß die Berufsschule bzw. der Lehrplan durch eine allgemeine Regelung von oben herab einheitliche Form erhält.

Um die Zusammenarbeit bei der Lehrplangestaltung mit der Lehrerschaft zu regeln, ist mit dem NS-Lehrerbund eine Vereinbarung getroffen worden, die folgendes enthält:

1. „Die Bezirksberufswarte treten mit den zuständigen Gaufachwaltern Einzelhandel des NS-Lehrerbundes, Fachschaft VI, in einen ständigen Erfahrungs- und Gedankenaustausch. In allen Wirtschaftsbezirken sind Bezirksarbeitskreise gebildet.

2. Um eine zentrale Lenkung der Zusammenarbeit zu sichern und die Voraussetzungen für eine reichszentrale Zusammenarbeit zu schaffen, ist ein Reichsarbeitskreis gebildet worden.

3. Soweit örtliche Arbeitskreise bestehen, können dort die Grundsätze über die Zusammenarbeit besprochen werden (siehe Gruppe III/G)."

Auch die Schulaufsicht der Berufsschule, die zunächst dem Unterrichtsministerium als Aufgabe zufällt, ist wahrscheinlich noch keine endgültige Lösung. Es gehen Bestrebungen dahin, das Wirtschaftsministerium in starkem Maße mit heranzuziehen. Als Träger der Berufs- und Fachschulen kommen Stadtverwaltungen, Kammern, Organisationen der gewerblichen Wirtschaft sowie die DAF. in Frage.

Die Schulen, welche die großen Firmen der Privatwirtschaft selbst errichtet haben (wie z. B. Krupp und Hertie, Berlin), haben den Charakter als Werkschulen und sollen auch als Werk- oder Betriebsschulen weiter gefördert werden. Ueber diese Schulgattung wird lediglich eine Schulaufsicht durch die zuständigen Ministerien ausgeübt.

§ 5. Die Lehrzeit.

1. Geschichte.

„Die Schule ist niemals imstande, die Meisterlehre zu ersetzen und für sich allein in der Weise der Meisterlehre zu erziehen.“ [1])

Aus berufenem Mund wird damit zum Ausdruck gebracht, daß die gewerbliche Ausbildung des Jugendlichen ihre Hauptstütze in der Praxis hat. Nur die Praxis selbst kann lehren, was sie selbst braucht und was sie fordert. Blickt man zurück in die Entwicklung des kaufmännischen Nachwuchses, so war es auch schon seit Jahrhunderten so. In den kaufmännischen Gilden wurde entweder schulisches Wissen vorausgesetzt, oder es wurden Kurse im Rechnen und Schreiben innerhalb der Gilden abgehalten. Der größte Wert wurde immer auf die Ausbildung innerhalb des Betiebes gelegt. Wie Rust in der gleichen Rede auch anführt, ist die Beziehung zwischen Meister und Lehrling, das, wenn ich so sagen darf, „den Beruf tragende menschliche Urverhältnis“.[1])

So war dies auch in den früheren Jahrhunderten der Fall und lediglich das 19. und 20. Jahrhundert haben die Lehre von einem Erziehungsverhältnis mehr zu einer Arbeitsverhältnis gestaltet. In dieses gesunde „Urverhältnis zwischen Meister und Lehrling“ [1]) zurückzukehren, ist ein tragender Gedanke nationalsozialistischer Berufserziehung. Wenn man die geschichtliche Entwicklung verfolgt, so war es im 15. und 16. Jahrhundert üblich, die Jugendlichen zunächst in befreundeten Betrieben des Auslandes ausbilden zu lassen. Die Anforderungen an die Vorbildung waren zum Teil damals schon sehr hohe. Voraussetzung waren eine lateinische Scchulbildung und ein Unterricht im Schreiben und Rechnen. Die süddeutschen Kaufleute sandten ihre Söhne nach Italien, die norddeutschen in die Hansa-Kontore von London und Bergen.

Die Zeit der Ausbildung war damals noch sehr lang und schwankte zwischen 4 und 8 Jahren, wobei allerdings die Warenausbildung bei der Hansa infolge ihrer größeren Strenge und Härte kürzer gehalten war. Man stellte auch damals schon sehr hohe Anforderungen an

[1]) Rust: Internationaler Kongreß für Berufsausbildung vom 25. 7. 1938.

den Ruf sowohl der Lehrlinge als wie deren Eltern, wie aus der Magdeburger Kramer-Innung vom Jahre 1791 zu entnehmen ist.[2]) Hier heißt es, es sollte also niemand „unfähige oder berüchtigte Lehrlinge" einstellen. Weiterhin, daß die Lehrlinge die erforderlichen Vorkenntnisse im Rechnen und Schreiben mitbringen und „zur Erlernung der Handlung" das erforderliche Alter erreicht haben, „weil dem Gemeinwesen, wie in allen Ständen also auch in dem Handlungswesen, mit dazu unfähigen Leuten und Stümpern nicht gedienet, sondern vielmehr geschadet wird". Immer wurde auch in den damaligen Lehrverträgen schon betont, daß das Lehrverhältnis nicht nur ein Ausbildungs-, sondern auch ein Erziehungsverhätnis war. Dies lag vor allem schon daran, daß die Lehrlinge dem Lehrherrn in Kost und Logis gegeben wurden und hier der Lehrherr zwangsläufig für die Lehrjahre die elterliche Gewalt vertreten mußte. Auch damals schon machte man sich Gedanken über die ungenügende Ausbildung innerhalb des Handels; so schreibt Joh. Nik. Müller im Jahre 1797:[3])

„Alle Untersuchungen auf die Aufnahme des inländischen Handels haben mich vollkommen überzeugt, daß die meisten Schwierigkeiten, warum an manchen Orten der inländische Handel nicht fortkommen kann, in dem mangelhaften Unterricht und den allzu eingeschränkten Kenntnissen des Kaufmanns und des Handelsmannes ihren Grund haben."

Während bei den Großkaufleuten bzw. Export- und Import-Geschäften noch sehr stark auf eine gute Ausbildung gesehen wurde und man dort die zwangsläufige Notwendigkeit viel stärker erkannt hat, beginnt in dieser Zeit die geringe Berufsausbildung des inländischen Einzelhandels Formen anzunehmen, die im Jahre 1797 schon zu obiger scharfen Kritik führten. Wie sehr man sich schon darüber Gedanken machte, zeigen die Vorschläge, die der damalige Hof- und Kommerz-Rat Jakob Maberger 1750 in Leipzig machte, indem er schon damals ein Lehrvertrags-Muster vorschlug, eine berufsständische Ordnung innerhalb der Berufsausbildung forderte, ebenso

[2]) Sartorius: Kaufmannslehre, S. 27.
[3]) Sartorius: S. 29.

eine Registratur der Lehrlinge, also die heutige Lehrlingsrolle. Die Lehrlinge sollen sich vor Eintritt in die Lehre einer Eignungsprüfung unterwerfen und eine Lehrlings-Prüfung am Ende der Lehrzeit vor dem „Kommerz-Kollegium" ablegen. Das sind Forderungen, wie sie erst im nationalsozialistischen Staat zwei Jahrhunderte später sich durchgesetzt haben. Immer wieder machte man sich über die Ausbildung der Kaufmannslehrlinge Gedanken. So hat vor allem der Geschäftsführer der Handelskammer Braunschweig, Dr. Stegemann, sich sehr verdient um das kaufmännische Schul- und Ausbildungswesen gemacht. Er wandte sich damals gerade in einer Zeit des „höchsten Liberalismus" dagegen, daß der Kaufmannslehrling und -Gehilfe nur für den Prinzipal da sei und er appellierte an das Verantwortungsgefühl des Lehrherrn gegenüber seinem Lehrling, gegenüber dem ganzen Berufsstand und gegenüber der ihn umschließenden Volkswirtschaft.[4])

Stegemann schreibt:

„Während der Kaufmann alter Zeit seine Hauptaufgabe darin gesucht habe, den Lehrling zu einem tüchtigen Charakter, einem gottesfürchtigen, gewissenhaften, zuverlässigen Menschen zu machen, habe der Prinzipal neuerdings bei den gelockerten Verhältnissen im allgemeinen nicht mehr besondere Neigung, in dieser Weise auf den Lehrling zu wirken."

Es ist auch interessant, daß diese Forderung der Lehrlingsausbildung in ihrer äußeren Form, der Lehrlingsrolle, Prüfung und dergleichen, von verantwortungsbewußten Stellen immer wieder erhoben wurde. Sowohl der Verein zur Förderung des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens im Rheinland und in Westfalen als wie auch besonders der deutsche Handlungsgehilfentag haben im Jahre 1907 und 1909 schon Richtlinien aufgestellt, welche erst heute zur Durchführung gekommen sind. So ist es interessant, wie schon damals der Fortbildungsschulzwang bis zum vollendeten 18. Lebensjahr für alle Handlungsgehilfen, Lehrlinge und die mit kaufmännischen Arbeiten beschäftigten jugendlichen Arbeiter durch Reichsgesetz gefordert wurde. Ein solches Reichsgesetz ist im Jahre 1938

[4]) Sartorius: S. 31.

erst Tatsache geworden. Die letzten Jahrzehnte vor dem Dritten Reich haben nun immer stärker zum Verfall der kaufmännischen Ausbildung geführt und nur wenig verantwortungsbewußte Lehrherren und -Stellen haben immer wieder mahnend ihre Stimme erhoben. Im Lehrling wurde weniger der künftige tragende Nachfolger kaufmännischen Könnens und kaufmännischer Ehre gesehen, sondern immer mehr die billige Arbeitskraft. Lehrlingszüchter war an der Tagesordnung, so daß schon von gewerbepolizeilichen Stellen eine Aufsicht ausgeübt werden mußte, dahingehend, daß auf eine entsprechende Zahl von Gehilfen nur eine entsprechende Zahl von Lehrlingen eingestellt werden darf. Hier konnte jedoch nur in ganz krassen Fällen eingeschritten werden. Dazu nimmt noch § 1 des jetzigen Lehrvertrages Stellung, indem er auf die vergangene Zeit bezugnehmend sagt, das Lehrverhältnis sei also nicht nur ein schuldrechtlicher Vertrag mit privatrechtlichen Ansprüchen und Pflichten des Lehrherrn und Lehrlings. In den gesetzlichen Maßnahmen kann man dieses letzte Jahrhundert als überwunden betrachten. Aufgabe dieser Generation wird es nun sein, auf Grund der gesetzlichen Möglichkeiten auch die Ausbildung der Jugendlichen in einem echten Verantwortungsgefühl und Standesbewußtsein der Lehrherren geistig durchzusetzen.

2. *Rechtliche Unterlagen.*

Im Handelsgesetzbuch ist das Lehrverhältnis in den §§ 81, 60, 61, 62 und 76 geregelt, die für die Pflichten des Lehrherrn und des Lehrlings Vorschriften enthalten. Diese Paragraphen sind zwar im Gesetz allgemein für den Handlungsgehilfen gehalten, jedoch sinngemäß auch auf den Handlungslehrling anzuwenden. Dies gilt ebenfalls von § 1 des A.O.G., wonach alle Arbeiten im Betrieb und insbesondere auch die der Jungarbeiter und Lehrlinge nicht nur der Förderung der Betriebszwecke, sondern auch dem allgemeinen Nutzen von Volk und Staat dienen sollen. §§ 70, 71 und 77 enthalten Bestimmungen über die Dauer der Lehrzeit, weiterhin der § 78 über den Lehrstellenwechsel, § 79 über die Entschädigungsansprüche bei Aufhebung des Lehrverhältnisses und § 80 über die Ausstellung

eines Lehrzeugnisses. In ausgedehnterer und weitgehender Form sind all diese Bestimmungen in dem Einheitslehrvertragsmuster enthalten. Auch ein Urteil des Arbeitsgerichtes Bad Tölz vom 6. 7. 1937 wäre hier noch anzuführen.[1])

„Der Lehrvertrag ist kein gewöhnlicher Arbeitsvertrag, sondern in erster Linie ein Vertrag zur Erziehung und Berufsausbildung eines minderjährigen, auch charakterlich noch nicht vollwertigen Menschen." Auch wurde von Seiten der zuständigen Gerichte schon wiederholt die Schadensersatzpflicht bei ungenügender Ausbildung betont und Lehrherren wurden bei grober Pflichtverletzung aus dem Lehrvertrag heraus zu erheblichen Zahlungen verurteilt.

Das bisherige Recht, besonders im HGB., war unvollständig, lediglich nach den §§ 126 und 126a der Gewerbeordnung konnte bestimmten Personen die Befugnis zum Halten von Lehrlingen ganz oder auf Zeit entzogen werden. Der § 128 der Gewerbeordnung konnte eine Lehrlingszüchterei notfalls unterbinden. Heute ist aber diese Frage durch das Genehmigungsverfahren bei der Einstellung von Arbeitsamt und Industrie- und Handelskammer geklärt. Etwas anderes ist es mit der Lehrlingsmindestzahl, eine Erscheinung, wie sie vollständig neu ist. Sie trifft heute noch nicht auf das kaufmännische Leben zu und ist lediglich durch eine Anordnung des Beauftragten für den Vierteljahresplan vom 7. 11. 1936 für das Metall- und Baugewerbe vorgesehen, um hier einen konstanten Berufsnachwuchs zu haben.

Die Ausbildung von Lehrlingen hat zur Voraussetzung, daß sowohl die Person des Lehrherrn als auch der Lehrbetrieb die Gewähr leisten, das aufgestellte Lehrziel zu erreichen.

1. Der Lehrherr muß Reichsbürger sein. Er muß in der Lage sein, die berufliche und menschliche Erziehung des Lehrlings ausüben zu können. Sind diese Anforderungen nicht erfüllt, so muß ein geeigneter Vertreter bestellt werden. Lehrlinge darf nicht einstellen, wer sittlich ungeeignet, insbesondere wegen Sittlichkeits-, Vermögensdelikten oder schweren Verstoßes gegen den unlauteren Wettbewerb

[1]) DAF., Entscheidungssammlungen, S. 98.

vorbestraft ist. In diesen Fällen ist auch die Bestellung eines Vertreters nicht zulässig. Der Lehrherr soll über 25 Jahre alt sein.

2. Der Lehrbetrieb muß dem Lehrling im Rahmen seines üblichen Ausbildungsganges in seiner praktischen Arbeit eine hinreichende Uebersicht über die Waren eines bestimmten Fachgebietes übermitteln können. Es kommt hinzu, daß durch die Verteilungsanordnung des Reichsarbeitsministers, die ja schon erwähnt wurde, die Einstellung eines Lehrlings der Genehmigung des Arbeitsamtes bedarf. Wer Lehrlings-Einstellungen ohne das Arbeitsamt vornimmt, macht sich strafbar. Dies bringt ein Urteil des Landesarbeitsgerichtes Dortmund vom 2. 1. 1937 zum Ausdruck, indem es betont:

„Ein Lehrvertrag, der von einem Unternehmer geschlossen wird, der nicht die Befugnis zur Ausbildung von Lehrlingen hat, ist nichtig." [2])

Die Nachwuchslenkung in den Betrieben und die Genehmigungspflicht bei der Einstellung von Jugendlichen zur Berufsausbildung stützen sich neben den anderen früher erlassenen Bestimmungen auf den jüngsten Erlaß des Reichsarbeitsministers vom 25. Sept. 1939.

Der Reichsarbeitsminister weist durch diesen Erlaß seine zuständigen Dienststellen an, daß die Einrichtungen und Arbeiten der Arbeitseinsatzbehörden auf dem Gebiete der Berufsberatung und der Berufsnachwuchslenkung uneingeschränkt durchgeführt werden müssen, so daß also die gewerbliche Wirtschaft damit rechnen kann, daß die für die Auslese und Zuweisung der Jugendlichen zur Berufsausbildung bestehenden staatlichen Einrichtungen auch im Kriege in vollem Umfang zur Verfügung stehen.

Die Beantragung der Genehmigung zur Einstellung von Jugendlichen erfolgt, wie bisher, auf dem vorgeschriebenen Wege beim zuständigen Arbeitsamt. Eine Durchschrift des Antrages wird vom Betrieb an die zuständige Industrie- und Handelskammer weitergegeben, die in Verbindung mit den Gliederungen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft, den Wirtschafts- und Fachgruppen, sich

---

[2]) DAF., Entscheidungssammlung Folge 5, S. 113.

gutachtlich zu diesen Einstellungsanträgen zu äußern hat. Diese Gutachten werden vom Arbeitsamt maßgeblich mit herangezogen.

Die vom Arbeitsministerium im August ds. Js. in Aussicht gestellte Regelung über eine zahlenmäßige Verteilung der Jugendlichen ist durch die Kriegsverhältnisse in Fortfall gekommen. Die Frage, wie weit die statistische Erfassung der gestellten Anträge durch die Industrie- und Handelskammern, Innungen und Handwerkskammern unter den veränderten Verhältnissen aufrecht erhalten werden kann, ist dabei eine Voraussetzung für die weitere Behandlung dieser Frage. Die Steuerung erfolgt bezirksweise nach den bisher aufgetretenen Bedürfnissen im engen Zusammenwirken mit den Gliederungen und Fachorganisationen der gewerblichen Wirtschaft.

Bevor das Lehrverhältnis beginnt, ist ein Lehrvertrag abzuschließen, der dann in die Lehrlingsrolle eingetragen wird.

Es gibt folgende Lehrverträge:

1. Reichseinheitsformular für kaufmännische Lehrlinge in Industrie, Groß- und Einzelhandel und Verkehrsgewerbe;
2. Lehrverträge für kaufmännische Lehrlinge in Kreditinstituten,
3. Lehrverträge für kaufmännische Lehrlinge in öffentlich-rechtlichen Sparkassen,
4. Lehrverträge für Versicherungsgewerbe, Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe und Drogisten.

Der Lehrvertrag betont in seinem Vorwort:

„Das Lehrverhältnis ist ein besonderes Vertrauensverhältnis zu einem älteren, berufstätigen und zur Berufsausbildung befähigten und einem jüngeren, lernbegierigen Berufsangehörigen, das auf der Grundpflicht gegenseitigen Vertrauens beruht. Das Lehrverhältnis erhält seinen besonderen Sinn durch die Ausrichtung auf den Berufsstand, von ihm hat der Lehrherr das Amt der Ausbildung des Nachwuchses, der Lehrling die Aufgabe, sich die ehrende Bezeichnung Deutscher Kaufmann zu erwerben.“ [3])

Der Lehrvertrag enthält die Pflichten des Lehrherrn und des Lehrlings, Lehrzeit, Vergütung, Wohnung und Entgelt, Urlaub, Auk-

[3]) Siehe Anhang Nr. 4.

lösung des Vertrages, Weiterbeschäftigung, Pflichten des gesetzlichen Vertreters, Lehrzeugnis, gütliche Einigung, daneben noch einen Anhang, der als Kommentar die einzelnen Abschnitte erläutert.

Mit Unterzeichnung des Lehrvertrages verpflichtet sich der Lehrling, sich der Kaufmannsgehilfenprüfung zu unterziehen. War es schon bisher üblich, daß bei den Handwerkskammern, Innungen und Zünften eine Lehrlingsrolle bestanden hat, deren Form und Inhalt jedoch in verschiedenen Bezirken und Orten starke Abweichungen enthielten, so war doch die Ordnung der Eintragung nicht endgültig festgelegt. Des weiteren waren die Lehrlingsrollen nicht in der Lage, den schnell wachsenden Anforderungen in Bezug auf Berufsausbildung und Berufslenkung als zuverlässiges Instrument der Kammer zu dienen. Daher hat sich das Reichswirtschaftsministerium veranlaßt gesehen, am 23. 12. 1938 durch Erlaß eine reichseinheitliche Lehrlingsrolle zu bestimmen, die bei sämtlichen Industrie- und Handelskammern sofort einzuführen sind. In dieser Lehrlingsrolle wird die Berufsentwicklung der Jugendlichen während und auch nach der Lehrzeit verfolgt. So soll die Lehrlingsrolle das Berufsschicksal des Einzelnen über drei Jahrzehnte verzeichnen. Vor allem beruht aber der große Wert der Lehrlingsrolle darin, daß sie auch über die Lehrbetriebe entsprechende Eintragungen enthält („Lehrfirmenkartei") und damit die Möglichkeit bietet, für die Berufsausbildung ungeeignete Lehrbetriebe auszuscheiden. Der Gedanke der Lehrlingsrolle ist schon immer eine Forderung der Zünfte und Gilden gewesen. So hat ja auch die „Krahmer-Innung" von Magdeburg eine Lehrlingsrolle schon besessen.[4])

Die zwingende Vorschrift der Eintragung der Lehrverträge in die Lehrlingsrolle ergibt sich auch aus einem weiteren Urteil des Landesarbeitsamtes Dessau vom 15. 7. 1938, wonach ein auf eine vollwertige Kaufmannsausbildung lautender Lehrvertrag nichtig wird, wenn die Industrie- und Handelskammer die Eintragung in die Lehrlingsrolle wegen mangelnder Eignung des Betriebes endgültig ablehnt. Ebenso wie die Genehmigung der Arbeitsämter ist diese Vorschrift zwingend. Ein Unternehmer, der einen Lehrvertrag abschließt, ohne

[4]) Sartorius: S. 27.

dazu die Genehmigung des Arbeitsamtes zu haben, würde sich strafbar machen. Die Lehrlingsrollen sind auch die Voraussetzungen für die Gehilfenprüfung. Es wäre noch zu überlegen, ob ein Lehrling, der nicht aus eigenem Verschulden die Nichteintragung zu verantworten hat, unter besonderen Voraussetzungen zur Prüfung zugelassen werden kann. Eine weitere rechtliche Handhabe zum Lehrverhältnis ist die vor kurzem erlassene Anordnung des Reichswirtschaftsministeriums vom 13. 2. 1939, die die Verpflichtung und Verantwortlichkeit der Betriebe zur Berufsausbildung festlegt. Im Vorwort zu dieser Anordnung heißt es:

„Um verschiedentlich auftretenden Irrtümern über den Umfang der ihnen obliegenden Ausbildungsverpflichtungen zu begegnen, stelle ich fest, daß Betriebsführer und Unternehmer die volle Verantwortung für alle Maßnahmen der Ausbildung und Fortbildung tragen, die betriebsbedingt sind." Am Schluß dieses Erlasses wird nochmals betont:

„Ich erwarte, daß in allen Betrieben die zur Leistungsertüchtigung erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, soweit diese noch nicht eingeleitet sein sollten, von den Unternehmern und Betriebsführern durchgeführt werden in dem Bewußtsein, für ihren Betrieb im Rahmen der Gesamtwirtschaft voll verantwortlich zu sein. Es ist dafür Sorge zu tragen, daß den Betrieben durch die in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft bestehenden Organe der Berufsausbildung in weitestem Umfang Rat und Hilfe zuteil wird."

Auch in der Gewerbeordnung und im Jugendschutzgesetz vom 30. 4. 1938 werden die Pflichten des Lehrherrn, hinsichtlich der Ausbildung der Lehrlinge, verschiedentlich festgelegt.

Im Lehrvertrag ist weiterhin noch eine Probezeit von 3 Monaten vereinbart und die Möglichkeit einer Nachlehre, falls das Lehrziel noch nicht erreicht ist, z. B. durch Nichtbestehen der Prüfung. In einer weiteren Anordnung ist auch festgelegt, daß den Einheitspreis- und Serienpreisgeschäften, die noch im Jahre 1937 unter 34 Personen 7 Lehrlinge beschäftigten, die Ausbildung von Lehrlingen in Zukunft untersagt ist.

Aus all den genannten gesetzlichen Unterlagen geht hervor, wie sehr der Staat auf die Ausbildung der Jugend bedacht ist und ihr seinen vollen gesetzlichen Schutz zukommen läßt.

3. Durchführung der Lehre.

Alle diese gesetzlichen Maßnahmen sollen ja nur dazu dienen, dem Nichtwilligen die Strenge des Gesetzes anzudrohen. Nach wie vor wird aber immer die beste Lehrlingserziehung nicht durch Gesetze erzwungen, die ja zum Teil nur die Aufgabe haben, auf die Notwendigkeit und Verantwortlichkeit hinzuweisen, sondern durch den guten Willen, den Idealismus und das Interesse am Berufsstand. War es schon bisher insbesondere im Handwerk für jeden verantwortungsbewußten Betriebsführer eine selbstverständliche Ehrenpflicht, dem Jugendlichen aus der Fülle eigenen Wissens, Könnens und Erfahrung viel zu geben, um selbst einmal davon nehmen zu können und an den heranwachsenden Mitarbeitern wirkliche Helfer zu haben. Die allerdings steigende Zahl derjenigen, welche die Lehrlinge ausnützten, mußte durch diese gesetzlichen Maßnahmen korrigiert werden. Aus der schon oben erwähnten Verpflichtung zu dem Vertrauens-, Lern- und Erziehungsverhältnis geht vor allem hervor, daß man dem Jugendlichen psychologisch anders entgegenkommen muß als dem Erwachsenen. Als Voraussetzung für eine freudige Aufnahmefähigkeit, die der Jugendliche von Anfang an seiner Lehrzeit entgegenbringen müßte, muß das Streben des Lehrherrn sein, dem Jugendlichen einen Kontakt zu seinem Beruf, zu seinem Betrieb und zu seinem Lehrherrn zu geben. Man muß bedenken, daß das jugendliche Gemüt wesentlich weicher ist als das des Erwachsenen, daß der Jugendliche oft seelische und sittliche Nöte zu durchlaufen hat, die anders geartet sind als bei einem Aelteren. Die meisten Lehrlinge, die bewußt zu einem Beruf kommen, gehen mit den größten Hoffnungen an diesen heran, mit einer Freude darüber, die Volksschule hinter sich zu haben und nunmehr ihr künftiges Berufsleben aufbauen zu können. Wieviel wird hier gesündigt und wie viele gute Entwicklungsmöglichkeiten werden in einem Jugendlichen durch eine unzweckmäßige Anleitung desselben vernichtet. „Diese Freude am

kommenden Beruf darf nicht achtlos aus der jungen Brust herausgerissen werden.“ [1]) Eine entsprechende Einführung in größeren Betrieben, z. B. am 1. Mai, oder in kleineren Betrieben durch eine entsprechende Aufnahme durch den Lehrherrn kann von vornherein beim Jugendlichen und in seiner kommenden Arbeit und Auffassung Wunder wirken. Es ist zu beachten, daß die Lehrzeit in einer Entwicklung der Jugendlichen stattfindet, in der gesundheitliche Störungen sehr leicht auftreten können und durch ein oft zu rasches Wachstum eine starke Gefährdung der Gesundheit in Erscheinung tritt. In dieser Zeit macht man auch die Erfahrung, daß die Jugendlichen in ihrer Pubertätsentwicklung in seelische Nöte geraten. Gerade im Kaufmännischen, wo Männliche und Weibliche häufig zusammenarbeiten, zeigt sich diese Pubertät in einem sehr hohen Anschlußbedürfnis, das nicht ungefährlich werden kann. Hier klärend zu wirken und den Jugendlichen den rechten Weg zu zeigen, gehört ebenfalls zu den hohen Aufgaben des Lehrherrn.

Bei der Ausbildung muß beachtet werden, daß weder ein Zuviel noch ein Zuwenig gelehrt wird. Ein Zuviel kann bedeuten, daß ein Jugendlicher, der diese vielseitigen Kenntnisse nicht ausnützt, mißmutig wird oder gar ein Gefühl der Minderwertigkeit bekommt. Bei der Ausbildung selbst ist vor allem zu beachten, daß der Jugendliche einerseits in seiner Persönlichkeit befestigt wird und ihm schon sehr frühzeitig zum Bewußtsein kommt, daß er als Kaufmann einmal mitten im Volke stehen wird und eine nationalpolitisch notwendige Aufgabe zu erfüllen hat. Es wird aber auch nötig sein, den Jugendlichen in seinem persönlichen Wirken gegenüber seiner Umgebung und seiner Kundschaft entsprechend auszubilden. So ist es sicherlich zweckmäßig, wie Professor Friedrich von der Reichswirtschaftskammer in einem Vortrag auf Burg Lauenstein am 22. 8. 1939 sagte, daß es wichtig sei, die Ausbildung und die Persönlichkeitswerte durch schwierige Aufgaben zu stählen, um damit dann die künftigen Schwierigkeiten und Aufgaben in der Praxis leichter zu machen. Die Berufsausbildung bestehe nicht in einem Sammelsurium von Wissen, sondern in der praktischen Anwendbarkeit dieses

[1]) Fischer: „Mensch und Arbeit“, S. 42.

Wissens. Geist und praktische Anwendbarkeit müssen sich fruchtbar ergänzen. So soll einerseits der Jugendliche das Wesentliche erkennen, sich innere Disziplin aneignen, um so erfolgreicher seiner Berufsarbeit nachgehen zu können. Es ist richtig, daß ein Beruf um so mehr Freude macht, je mehr man ihn in seiner Ausübung beherrscht und sich nicht vor Schwierigkeiten fürchtet. Die Sicherheit im Beruf, die persönliche Haltung und ein Leitbild an den Beispielen des Betriebsführers und der Umwelt werden die psychologischen Voraussetzungen für die Berufsausbildung und Ausübung sein.

Unter diesen psychologischen Voraussetzungen und unterstützt durch eine gesundheitliche Betreuung und Ueberwachung des Jugendlichen wird dann die Lehre nach den Richtlinien des Lehrheftes und den Erfahrungen des Lehrherrn am besten vorwärtsgehen.

Das Lehrheft, wie es für den deutschen Einzelhandel als erste kaufmännische Berufsorganisation zwingend vorgeschrieben worden ist, enthält im Absatz 1 eine sehr bedeutsame Zielsetzung:

„Ziel der Lehre ist die Heranbildung zum fachlich durchgebildeten Kaufmann im Einzelhandel, der sich einen bestimmten Grundstock allgemeinen kaufmännischen Wissens und Könnens angeeignet hat und dadurch nach entsprechender Einarbeitungszeit befähigt ist, auch auf anderen kaufmännischen Gebieten tätig zu sein.

Es kommt bei der Ausbildung vor allem darauf an, daß der Lehrling am Ende seiner Lehrzeit sein Wissen und seine Fähigkeiten in der täglichen Berufsarbeit anzuwenden versteht. Es ist daher besonderer Wert auf die praktische Erziehung in den Betrieben zu legen. Darüber hinaus ist in dem Lehrling Verständnis zu wecken für die Zusammenhänge seines Geschäftes und seines Geschäftszweiges mit der Gesamtwirtschaft."

Wie schon in einem vorhergehenden Kapitel erwähnt wurde, wird besonders die allgemeine Ausbildung, die Ausbildung zum „totalen Kaufmann" hier herausgestellt. Es wäre falsch, den jungen Menschen von Anfang an auf ein kleines Gebiet vorzubereiten und ein Spezialistentum ohne eine breite Grundlage zu züchten.

Aehnliche Richtlinien für die Lehrlingsausbildung sind im Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel durch Anordnung vom 20. 10. 1938 festgelegt worden. Mit diesem Datum ist die Lehrordnung des Groß-,

Ein- und Ausfuhrhandels für verbindlich erklärt worden. Die Unterschiede des Lehrlings in der Industrie, im Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel und Einzelhandel werden an einer späteren Stelle noch zu besprechen sein.

Hier sei nur ganz allgemein auf das Lehrheft hingewiesen. Das Lehrheft ist in einer Gemeinschaftsarbeit der Reichsgruppe Handel, der Deutschen Arbeitsfront, der Reichsjugendführung und der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammer entstanden. Diese Gliederungen haben sich verpflichtet, mit allen ihnen zu Gebote stehenden Mitteln für die Einhaltung dieser Richtlinien einzutreten. Die Richtlinien haben den Zweck, den Leerherren Anhaltspunkte für die Ausbildung ihrer Lehrlinge zu geben und damit der notwendigen Leistungssteigerung des Berufsnachwuchses zu dienen. Des weiteren wird betont:

„Lehrherr und Lehrling können den in diesen Richtlinien gestellten Forderungen nur entsprechen, wenn sie gewillt sind, ihren Beruf im nationalsozialistischen Geist zu erfüllen ... und die Lehre zu einem Verhältnis der Treue und echter Erziehungsgemeinschaft werden zu lassen."

Das Lehrheft ist ein sehr wertvolles Hilfsmittel für den Lehrherrn, da damit den einzelnen Gruppen der Ausbildung eine bestimmte Richtung und Linie gegeben wird. Der Lehrling weiß von vorneherein, welchen Berufsweg er zu gehen hat und dem Erzieher wird gesagt, was eine ordentliche Ausbildung erfordert. Die Eintragungen in das Lehrheft, die laufend vom Lehrling erfolgen sollen, hat der Lehrherr spätestens halbjährlich zu überwachen und mit seinem Vermerk und Unterschrift zu versehen. Der Lehrling wird damit gezwungen, all das Gelernte und Gehörte noch einmal zu überdenken und durch eine schriftliche Niederlegung zu fixieren. Der Lehrherr wird daran gemahnt, möglichst viel dem Lehrling beizubringen und ihn nicht, wie es so oft geschieht, in einer Abteilung oder auf einem eng umgrenzten Gebiet arbeiten zu lassen. Das Lehrheft soll keineswegs einen genauen Marschplan darstellen, wird aber sicherlich erreichen, daß in Zukunft die Ausbildung eine vielseitige wird. Das Lehrheft stellt auch gleichzeitig, da es von den Eltern eingesehen wird, eine sehr schöne Verbindung zwischen Betrieb und

Elternhaus her, wie es ja überhaupt wünschenswert wäre, wenn diese Verbindung etwas enger gestaltet würde und die Eltern ein- bis zweimal im Jahr zu kurzen Besprechungen mit dem Lehrherrn zusammenkämen. Dadurch kann die Aufgabe nur erleichtert werden. Die allgemeinen Richtlinien sind so gehalten, daß sie von jedermann als richtig anerkannt werden müssen, insbesondere die beiden Hauptpunkte: Lehrziel und Anforderungen an den Lehrling. Die Richtlinien führen unter 2. „Anforderungen an den Lehrherrn und den Lehrbetrieb" aus: „Der Lehrbetrieb muß dem Lehrling im Rahmen des Ausbildungsganges die Grundbegriffe kaufmännischer Betriebsführung unmittelbar vermitteln".

3. Anforderungen an den Lehrling: „Er muß über Ordnungssinn, Arbeitsfreude und geistige Beweglichkeit verfügen, höflich, ehrlich, anstellig, persönlich sauber und gesund sein. Er soll insbesondere die Grundrechnungsarten des kaufmännischen Rechnens, besonders auch das Kopfrechnen beherrschen. Er muß sicher in der Rechtschreibung sein und eine gute Handschrift haben."

4. Art der Ausbildung, die beim Einzelhandel besonders auf die Verkaufshandlungen abgestellt sind.

Am Schluß wird noch betont, daß das Lehrheft eine wichtige Unterlage für die Gehilfenprüfung darstellt. die Eintragungen sollen dem Prüfungsausschuß eine leichtere Urteilsbildung ermöglichen. Das Lehrheft ist bei der Anmeldung zur Gehilfenprüfung einzureichen.

Diesen allgemeinen Gesichtspunkten folgt nunmehr das Merkblatt für die Lehrlingsausbildung in den einzelnen Fachgruppen und ist nach Lehrjahren aufgestellt. Zu hoffen wäre, daß die Befürchtungen über unwahre Eintragungen in das Lehrheft von Seiten des Lehrherrn sich nicht verallgemeinern.

Erfreulich ist vor allem, was immer wieder betont werden darf, daß sich der Gedanke einer allgemeinen kaufmännischen Berufsausbildung hier durchgesetzt hat. Es kann nicht befürwortet werden, wenn verschiedene Wirtschaftszweige des Handels, besonders des Einzelhandels, es bisher als ihr Ziel betrachtet haben, die Jugend als einseitige Fachkaufleute zu erziehen. Der Kaufmann zeichnet

sich nicht durch spezialisierte Handfertigkeiten aus, sondern gerade im Gegenteil, sein Blick soll über einen größeren Horizont gehen. Seine Allgemeinbildung soll ihn befähigen, den Wechsellagen des kaufmännischen Lebens gewachsen zu sein. Gerade diese enge fachliche Ausbildung, wie sie viele Einzelhändler hatten und haben, ist schuld daran, daß diese Einzelhändler bei der Umstellung ihrer Kalkulation oder ihrer Lagerzusammensetzung, bei Mangellagen, wie sie durch die staatspolitischen Zielsetzungen bedingt sind, heute so großen Schwierigkeiten begegnen. Einige Jahre werden wohl vergehen, bis dieses bedeutende Mittel künftiger Berufserziehungs-Gestaltung sich allgemein durchgesetzt haben.

Es wird Aufgabe der Fachgruppen und der Kammern sein, die richtige Handhabung des Lehrheftes und der darin enthaltenen Richtlinien zu überwachen. Empfehlenswert ist hier die Zusammenarbeit mit der Berufsschule, durch die die Lehrhefte leichter erfaßt werden können. Vielleicht werden sich die Lehrherrn bei der Durchsicht des Lehrheftes darüber Gedanken machen, daß sie selbst noch da und dort einen Mangel in ihrer Ausbildung feststellen können und sie werden dadurch veranlaßt, noch selbst an ihrer eigenen Ausbildung zu arbeiten. Das Lehrheft soll dann bei der Industrie- und Handelskammer aufbewahrt werden, wobei eine Zweitschrift angefertigt werden kann. Es wäre jedoch empfehlenswert, wenn dem Lehrling das Heft wieder ausgehändigt würde, da es gerade bei der Stellungsuche nach der Lehrzeit ein sehr gründlicher Nachweis des Gelernten für den neuen Betriebsführer ist und ein wesentlich besseres Bild von der Lehrzeit gibt als das Zeugnis. Nachdem im Lehrheft auch der Besuch von Fach- und Berufsschulen, von zusätzlicher Berufsschulung und Teilnahme an Kursen, Berufswettkampf, Schaufensterwettbewerb, Uebungsfirmen und Arbeitsgemeinschaften enthalten ist, könnte man sich vorstellen, daß diese so umfassende Aufzeichnung über die Berufsausbildung innerhalb der Lehrzeit zu einem Berufsausbildungsbuch für das ganze Leben ausgestellt werden könnte. Bei der Bedeutung, die man heute der Berufsentwicklung beimißt, würde es bestimmt zu begrüßen sein, wenn es gelänge, neben dem Arbeitsbuch auch ein Berufsbuch als Unterlage zu schaffen.

Während der Lehrzeit ist auch vor allem seitens des Lehrherrn darauf zu achten, daß der Lehrling entsprechend seinem Berufsziel nicht zu Arbeiten herangezogen wird, die mit dem Beruf selbst nichts zu tun haben. „Der Lehrling soll also nicht Mädchen für alles oder Hausdiener sein.“ [2])

Jeder Lehrherr soll sich bewußt sein, daß die Berufsausbildung nicht allein nur aus Rentabilitätsgründen gegenüber dem Einzelnen oder gegenüber seinem Betrieb erfolgen kann, sondern im Hinblick auf den gesamten Aufbau des Berufes.

Dagegen schadet es nichts, wenn der Lehrling am Anfang auch niedere Arbeiten ausführt. So sagt Dr. Ley:

„Er soll an alle Arbeiten herankommen, auch Laufjunge sein, denn er muß zuerst dienen lernen.“ Das ist ohne Zweifel für die Anfangszeit richtig. Der Jugendliche soll für Botengänge herangezogen werden, die mit dem Geschäft in Verbindung stehen, wie z. B. kleine Geschäftsbesorgungen bei Banken, Behörden und dergl. Der Jugendliche soll auch gegebenenfalls abstauben und für Ordnung und Sauberkeit des Arbeitsplatzes und des Warenlagers sorgen, denn der Ordnungssinn wird dadurch bestimmt gehoben, wenn der Lehrling persönlich Hand anlegen muß. Es ist aber zu beachten, ob diese sog. niederen Arbeiten in einem richtigen Verhältnis zu den anderen Arbeiten der Ausbildung stehen. Es darf nicht mehr vorkommen, wie es sehr häufig der Brauch war, einen Jugendlichen im 1. Lehrjahr lediglich zum Pakete-Austragen, zum Einholen von Lebensmitteln und Privatbesorgungen zu verwenden. So war es vor allem im Bäckerhandwerk der Brauch, daß die Lehrlinge ein bis zwei Jahre ihrer Lehrzeit Brot ausfahren mußten. Das hat alles mit dem Beruf nichts zu tun. Die Lehrlingserziehung hat sich von allem Anfang an auch darauf einzustellen, wie Prof. Friedrich von der Reichswirtschaftskammer in einem Vortrag auf der Wiener Tagung des Reichsinstituts für Berufsausbildung sagte:

„In der Berufsausbildung aber wollen wir uns darüber klar sein, daß zur Arbeitsfreude vor allem zwei Dinge gehören:

---

[2]) Fischer: „Mensch und Arbeit“, S. 45.

1. daß der Betreffende den lebendigen Inhalt der Arbeit wirklich erkennt, erlebt und sieht, und
2. daß diese Arbeit für ihn wirklich sinn- und zweckvoll erscheint.

Das Bestreben, dem Jugendlichen seiner betrieblichen Arbeit gegenüber die rechte innere Einstellung zu geben, könnte auch noch wesentlich dadurch unterstützt werden, daß man ihm frühzeitig genug eine gewisse Verantwortung gibt. Diese Verantwortung braucht gar nicht groß zu sein. Wenn man dem Jugendlichen nur ein kleines Tätigkeitsfeld gibt, über das er selbst herrschen kann, so wird seine Arbeitsfreude und sein Interesse ganz wesentlich angespornt. Sei dies auch nur ein kleines Teilgebiet, wie z. B. eine Lagerabteilung, oder sei es, wie bei einer Nürnberger Firma, die eine eigene Lehrlings-Abteilung eingerichtet hat. In dieser Firma wird die gesamte, möglichst gleich anfallende Arbeit in Abteilungen aufgeteilt, und zwar nach Buchstaben. Die Lehrlinge erhalten dort zur Bearbeitung der eingehenden Anfragen und Aufträge den Buchstaben Z, der sich als ein Vierundsechzigstel des gesamten Umfanges herausgestellt hat. Diese Lehrlings-Abteilung dient nebenbei noch als Versuchsabteilung. Die Freude an einer selbständigen Abteilung ist dort Anlaß, daß die Lehrlinge öfter in ihrer Leistungsfähigkeit die anderen Abteilungen anteilsmäßig am Umsatz übertreffen.

Es muß auch festgestellt werden, welcher Betrieb in der Lage ist, dem Lehrling die geforderte allgemeine Ausbildung zu ermöglichen. Es heißt wohl in § 76 Abs. 2 des HGB.: „Der Lehrherr ist verpflichtet, den Lehrling in den bei dem Betrieb des Geschäftes vorkommenden kaufmännischen Arbeiten zu unterrichten."

Diese Verpflichtung ist aber, wie A. B. Krause sagt: „zum Teil zu eng in kleineren Betrieben, zum Teil zu weit in Großhandelsbetrieben, da sie weniger von dem notwendig zu Erlernenden, als vielmehr von dem Betrieb ausgeht und damit nicht eindeutig den Umfang der nötigen Grundausbildung sicherstellt".[3])

Nach dem genannten HGB.-Paragraphen könnte man sich auf den Standpunkt stellen, daß die Ausbildung des Handlungslehrlings

[3]) A. B. Krause: „Berufsausbildung und Berufserziehung in der gewerblichen Wirtschaft" (Verlag Otto Elsner, Berlin).

nur für eine bestimmte kaufmännische Tätigkeit, z. B. Buchhaltung, vereinbart werden kann. Dieser Auslegung des § 76 stehen aber heute die Richtlinien des Lehrheftes entgegen. Man könnte es auch als einen Fehler betrachten, daß es im Handel keine anerkannten „Lehrberufe" wie in der Industrie gibt. Das Gebiet ist, wie schon gesagt, im Handel für alle Normen, so auch Festlegung von Lehrberufen viel schwieriger als wie in Industrie und Handwerk. Trotzdem wird es notwendig sein, auch für den Handel wenigstens eine negative Auslese zu treffen, indem in bestimmten Betrieben und Betriebsarten die Anerkennung als Ausbildungsstätte für Lehrberufe versagt wird. Diese Lehrberufe für den Handel werden zur Zeit vom Reichsinstitut für Berufsausbildung in Handel und Gewerbe, vormals Deutschen Ausschuß für technisches Schulwesen e. V. (Datsch) untersucht. Die Lehrordnung für den Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel sieht auch unter „Eignung des Betriebes" vor, daß Betriebe, die durch „Geschäftsorganisation, durch starke Rationalisierung, Mechanisierung oder Spezialisierung in einem zu engen Waren- oder Fachausschnitt keinen Raum lassen für eine Ausbildung der Lehrlinge, keine solchen einstellen dürfen". Dies müßte auch für bestimmte, eng spezialisierte Filialbetriebe und dergl. der Fall sein.

Zu diesen Betrieben, in denen sich das kaufmännische Leben ziemlich eintönig gestaltet, muß man alle Spezialgeschäfte zählen, die sich auf einen eng umschränkten Warenkreis beziehen, wie z. B. Kaffeegeschäfte, Zuckerwaren, Eisläden, Krawattengeschäfte, also Betriebe, wie sie lediglich in Großstädten vorkommen. Auch der ambulante Handel ist kein geeignetes Feld der Lehrlingsausbildung, wobei seine teilweise noch volkswirtschaftlich berechtigte Stellung hier nicht zur Debatte steht. Wenn im kaufmännischen Leben keine so breite Aufgliederung der Lehrberufe erfolgt, ist wie in der Industrie und im Handwerk, so ist dies nicht notwendig, denn jeder gut geführte kaufmännische Betrieb, gleichviel, welcher Sparte er angehört, kann den unternehmenden Kaufmann und gut durchgebildeten Angestellten heranbilden.

„Der kaufmännische Beruf und der Handel sind ihrem ganzen Wesen nach dem Arbeitsteilungsprinzip der modernen Wirtschaft

nicht so zugänglich, wie dies im industriellen Produktionsprozeß der Fall ist, im Gegenteil — und das muß grundsätzlich gesagt werden — auch dort, wo es möglich ist, dürfen der Kaufmann und der Handel ihre funktionale Aufgabe nicht aus dem Auge verlieren...

Gerade deswegen aber halten sie an der umfassenden und totalen Berufsleistung des Kaufmanns so fest und wehren sich hier gegen eine Parzellierung und Aufteilung dieser Leistungseinheit und gegen die Abspaltung einzelner Teilleistungsgebiete." [4])

Es wird zuweilen die Meinung geäußert, daß die Lehre im Einzelhandel keineswegs nötig sei, da der Einzelhandel sich immer stärker spezialisierte und die Lehrlinge das Notwendige, was sie als künftige Verkäufer zu wissen brauchen, innerhalb kürzerer Zeit, also im Anlernverhältnis, erlernen würden. Es wäre ein Ballast für die Jugendlichen, wenn sie mehr lernen würden als sie benötigen und würde auch volkswirtschaftlich eine Vergeudung von Arbeitskraft bedeuten. Ein Beweis für diese Ansicht sei auch die sehr häufige Erscheinung, daß kaufmännische Betriebe heute Kräfte einstellen und sie kurzfristig anlernen. Eine dreijährige Lehre wäre in vielen Fällen eine Pseudolehre und unter Umständen eine mißbräuchliche Ausnützung einer billigen Arbeitskraft.

Dem ist aber folgendes entgegenzuhalten:

Betriebe, die tatsächlich zu einseitig sind, werden künftig keine Lehrlinge mehr erhalten und die gesetzlichen Maßnahmen sind hiezu vorhanden. Es kann aber nicht das Ziel einer Ausbildung sein, einem Jugendlichen nur das mit auf den Weg zu geben, was er voraussichtlich für eine bestimmte Position brauchen kann. Man würde einen derartigen Jugendlichen für eine bestimmte Arbeit prädestinieren und seine künftige Aufstiegsmöglichkeit, wie schon einmal vorher erwähnt, erschweren. Ein solcher Jugendlicher, der sich dann in späterer Zeit zu einem anderen Beruf hingezogen fühlt, hätte auch eine viel geringere Möglichkeit, seine Arbeitsstelle zu wechseln. Es mag wohl sein, daß die Mehrzahl in der erlernten Einzelhandelssparte verbleibt, der strebsame und unternehmungsfreudige Teil aber, der immer im wirtschaftlichen Leben die Minderzahl ausmacht,

[4]) Christian Kraus, a.a.O.

würde in seiner Entwicklung gehemmt sein, wenn er nur eine sehr einseitige Ausbildung erhalten hätte. Auch die Einsatzmöglichkeit innerhalb des Betriebes an verschiedenen Stellen oder in verschiedenen Betrieben erfordert eine breite Basis einer Ausbildung. Es mag wohl die Berufslaufbahn in eine Spezialtätigkeit enden, die aber nur dann meist erfolgreich sein wird, wenn sie durch eine entsprechend breite Ausbildung einen weiteren Horizont in der Arbeitstätigkeit ermöglicht. Ein tüchtiger Jungkaufmann des Einzelhandels wird sich auch mit einem ganz einseitigen kleinen Zigarrengeschäft auf die Dauer nicht begnügen und entweder dieses Geschäft ausbauen oder andere Entwicklungsmöglichkeiten suchen. Ein angelernter Verkäufer ist aber gezwungen, in diesem Geschäft zu verbleiben, da ihm keine anderen Möglichkeiten offenstehen. Es kommt auch noch hinzu, daß die kaufmännische Praxis, der Umgang mit dem Verbraucher, wie überhaupt mit der ganzen Umwelt, nicht in kurzer Zeit erlernt werden kann und gerade hier die Lehrpraxis dem Jugendlichen eine körperliche und geistige Gewandtheit in der Art seines Wesens gibt, die für den wahren Kaufmann so außerordentlich wichtig ist.

So mag wohl für eine große Zahl die dreijährige Lehre nicht unbedingt erforderlich sein. Wer weiß aber, welche Jugendlichen zu dieser Gruppe gehören und kann ihnen von vorneherein schon sagen, daß sie in künftiger Zeit auf die Aufstiegsmöglichkeiten verzichten würden?

Unter dem Gesichtspunkt der außerordentlich starken Spezialisierung des Handels wird von manchen Seiten gefordert, daß einerseits die kaufmännische Arbeit und die kaufmännischen Hilfsarbeiten getrennt werden, andererseits aber auch, daß die einzelnen Gliederungen des Handels stärker voneinander gesondert werden und ein Hinüberwechseln von Kräften innerhalb der Hauptgliederungen des Handels, wie z. B. zum Industrie-Kaufmann, Großhandel, Einzelhandel, möglichst erschwert werden soll. Es ist richtig, daß, je größer der Betrieb ist, die Kräfte immer stärker spezialisiert werden. Es wäre aber verkehrt, wenn die Ausbildung schon in eine Sonderausbildung übergehen und die Grundausbildung immer stärker zurückgedrängt würde. Wie schon gesagt, sind ja die Grundelemente der kaufmännischen Ausbildung doch für alle Zeiten in Vergangen-

heit und Zukunft gleichbleibend und die Spezialberufe werden doch bei der Mehrzahl erst in einer Zeit nach der Lehre übernommen. Einerseits würde dies zu einer mangelnden Einsatzfähigkeit führen, andererseits aber kann man sich auch auf den Standpunkt stellen, daß doch die Mehrzahl in dem von ihr gelernten Spezial- oder Handelsgebiet verbleibt. So kann man annehmen, daß die Mehrzahl derjenigen, die im Einzelhandel gelernt haben, auch im Einzelhandel bleibt und die Wenigen, die in andere kaufmännische Gebiete überwechseln wollen, werden doch zum großen Teil die unternehmerischen Elemente sein, die man nicht durch Lehrmeisterprüfung oder Berufsnachweis zu sehr hindern soll. Wer an sich schon eine gute Grundausbildung hat, wird sich sehr bald in ein Spezialgebiet einarbeiten können.

Im übrigen hat ja die Industrie- und Handelskammer durch die Lehrlingsrolle die Möglichkeit, ungeeignete Betriebe jederzeit auszuschalten.

Im Handel selbst werden nur wenige „Anlernberufe" vorkommen. Man könnte lediglich bei Stenotypistinnen und Bürohilfen von Anlernberufen sprechen. Die Fähigkeiten und Leistungen der Stenotypistinnen beruhen ja nich auf allgemeinem Disponieren, sondern auf eine Verbindung von Handfertigkeit und allgemeiner Geistesbildung und Sorgfalt, wobei sie sowohl in gewerblichen wie in freien Berufen und den Behördenstellen jederzeit einsatzfähig sein müssen. In den allermeisten Fällen werden Stenotypistinnen, welche Kenntnisse von Büroarbeiten durch die Lehrzeit erworben haben, diese kaum verwenden können, da der Bedarf nach diesen Kräften heute schon zu ausschließlich auf Stenogrammaufnahme und Maschinenschreiben beruht. Dagegen ist es zweckmäßig, daß der ganzen kaufmännischen Jugend während der Lehrzeit und vielleicht auch später Kenntnisse und Stenographie und Maschinenschreiben beigebracht werden.

4. Dauer der Lehrzeit.

Was nun die Dauer der Lehrzeit anbelangt, so ist in letzter Zeit sehr viel darüber gestritten worden. Der Mangel an Arbeitskräften und die Hoffnung auf eine Intensivierung der Lehrzeit haben dazu

geführt, daß man im allgemeinen von der 4-jährigen Lehrzeit abgegangen ist. Die gesetzlichen Bestimmungen, die die Dauer der Lehrzeit regeln, liegen noch nicht vor. In der Industrie, bei der noch nach einer Zählung vom 25. 7. 1938 von 190 Lehrberufen 103 eine Lehrzeit von 4 Jahren hatten, hat man bis jetzt lediglich festgestellt, daß einige Lehrberufe entgegen dem Erlaß vom 22. 10. 1938 über die Lehrzeitverkürzung eine 4-jährige Lehrzeit beibehalten dürfen. In den kaufmännischen Betrieben war es bisher allgemein üblich, mit Ausnahme der Ausbildung von Industrie-Kaufleuten, daß die 3-jährige Lehrzeit eingeführt war. Die gesetzliche Verkürzung derselben in der Industrie bedeutet tatsächlich eine Arbeitserleichterung, soweit die Lehrlinge aus den Lehrwerkstätten herausgezogen und in die produktive Arbeit eingesetzt werden können. Im Handel kann die Lehrzeitverkürzung höchstens eine Intensivierung in der Ausbildung erreichen mit dem Ziel, in 2½ Jahren schon das zu erreichen, was bisher in 3 Jahren erreicht werden konnte. Man soll aber auch bedenken, daß die Festlegung der Lehrzeit auf 2 Jahre, wie ursprünglich gewünscht, eine Gefährdung für den Jugendlichen und für die Berufsausbildung bedeutet. Man wollte einen Teil der Berufsausbildung in die oberen Klassen der Schule verlegen und damit 1 Jahr einsparen. Die Schule kann aber die Ausbildung im Betrieb nicht ersetzen.

A. B. Krause[5]) betont auch, daß es nicht zweckmäßig ist, die praktischen technischen Arbeiten der Schule zu übergeben, da man nicht vergessen dürfe, daß „die Mehrzahl der Berufe eine besondere technische Begabung nicht erfordert". Dies trifft ja besonders für den kaufmännischen Beruf zu. Es wäre auch zu überlegen, ob nicht durch die Einschaltung von Zwischenprüfungen während der Lehrzeit, wie dies in manchen Sparten des Handwerks üblich ist, einerseits die Ungeeigneten rechtzeitig ausgeschaltet werden können, anderseits bei gutem Erfolg der Zwischenprüfungen eine vorzeitige kaufmännische Abschlußprüfung durchgeführt werden kann. Diese Zwischenprüfungen könnten auch die Möglichkeit geben, die ordnungsgemäße

[5]) A. B. Krause: „Berufsausbildung und Berufserziehung in der gewerblichen Wirtschaft", S. 21.

Lehrausbildung des Lehrherrn zu überwachen und ihm bei grobem Versagen die Lehrausbildung zu entziehen. So könnte durch die Zwischenprüfungen rechtzeitig auch schon festgestellt werden, ob der Lehrling am richtigen Platz steht, denn nach ein oder zwei Jahren ist ein Umsatteln doch mit weniger Zeitverlust verbunden als nach drei Jahren, und die bevorstehende Arbeitsdienst- und Militärzeit würde es mit sich bringen, daß nach zwei Lehrjahren eine Umstellung unmöglich ist. Schwierig ist nur bei all diesen zusätzlichen Prüfungen, daß vorerst niemand da ist, der sie überwachen soll. Es ist vorgesehen, daß besondere Berufs- und Fachwarte mit einer solchen Aufgabe betraut werden.

Dann ist auch zu fragen, ob der 14- und 15-jährige diese „entscheidende Phase seiner Fachausbildung" mit dem gleichen Erfolg durchlaufen wird wie der heute 16- bis 18-jährige, oder wird man am Ende das, was man an Zeit gewinnt, vielleicht an innerem Gehalt der Ausbildung wieder einbüßen. Auf das, was ein Jugendlicher in einem bestimmten Reifegrad aufnehmen und verarbeiten kann, wird es zuletzt ankommen".[6])

Die schon erwähnte Robinson-Erziehung kann ebenfalls nicht die Lehrzeit ersetzen.

Infolge der meist anschließenden Militär- und Arbeitsdienstzeit bei den männlichen Lehrlingen dürfte auch der Gedanke, durch eine Lehrabkürzung die Jugendlichen früher heiratsfähig zu machen, nicht von Bedeutung sein. Vor allem aber ist auf die gesundheitliche Entwicklung Rücksicht zu nehmen, die wohl durch das Jugendschutzgesetz und den vorgesehenen Jugendsport von Seiten der HJ geschützt ist. Aber zwangsläufig wird jeder Lehrling, wenn er ausgelernt hat, doch stärker vom Betrieb in Anspruch genommen, als wenn er noch in der Lehre steht. Man muß bedenken, daß der Jugendliche in seinem dritten Lehrjahr immer noch in einer sehr starken körperlichen Entwicklung steht, in der es nicht zweckmäßig erscheint, ihn als voll arbeitsfähig einzusetzen. Anderseits kann man ja den Jugendlichen, der sich dem Reichsberufswettkampf unterzieht und dort günstig abschneidet, die Lehrzeit um ein halbes Jahr verkürzen, wenn

---

[6]) Frankfurter Zeitung, Reichsausgabe vom 31. 10. 1938.

er dann durch die Prüfung unter Beweis stellt, ob er das Ziel der Lehre erreicht hat.

Die Entwicklung wird wahrscheinlich aber dahin gehen, daß allgemein im gewerblichen Leben die dreijährige Lehrzeit zur Regel und die Rationalisierung der menschlichen Arbeitskraft durch eine bessere Berufsausbildung ermöglicht wird, so daß der Lehrling nach drei Jahren über dem Durchschnitt der Vergangenheit stehen wird.

Der Erlaß des Reichswirtschaftsministeriums vom 22. 10. 1938 sieht schon eine grundsätzliche Lehrzeitfestlegung in Zukunft bei Neuabschluß auf drei Jahre vor. Die augenblickliche Verkürzung wird daher auch in Bälde wieder verschwinden und sie tritt ja nur ein, wenn die Prüfung bestanden ist. Durch einen neueren Erlaß des Reichswirtschaftsministeriums vom 10. 5. 1939 ist in Zukunft für die kaufmännischen Berufe die dreijährige Lehrzeit festgelegt. Ohne Prüfung findet die Lehrzeit ihr Ende mit Ablauf des Lehrvertrages, auch wenn derselbe noch auf vier Jahre abgeschlossen ist. Ueber den Ablauf des Lehrvertrages hinaus besteht keine Möglichkeit, den Jugendlichen zu einer Nachlehre zu zwingen. Dies kann lediglich auf Grund einer freiwilligen Vereinbarung mit den Eltern des Lehrlings unter Mithilfe des Schlichtungsausschusses der Industrie- und Handelskammer erfolgen. Die Nachlehre wird in den Richtlinien der Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel empfohlen, falls das Lehrziel nicht erreicht worden ist, wobei eine Zwischenlösung der tariflichen Bezahlung vorgeschlagen wird. Eine Nachlehre ist dort am Platze, wo durch gesundheitliche Störungen oder durch biologische und rassische Verschiedenheiten ein Spielraum für eine längere Lehrzeit geboten erscheint, wobei ja nicht damit gesagt werden muß, daß dieser Lehrling später, wenn eine entsprechende Entwicklung eingetreten ist, nicht genau so seine Aufgabe erfüllt. Anderseits steht das Jugendamt der DAF. auf dem Standpunkt, daß heute die besseren Methoden der Ausbildung und der allgemein bessere gesundheitliche Zustand, sowie die günstigeren sozialen Verhältnisse des Elternhauses eine kürzere Lehrzeit rechtfertigen. So wird es in Zukunft bei der dreijährigen Lehrzeit sein Bewenden haben. Zu der Lehrzeitverkürzung ist auch noch anzuführen, daß die Prüfung in denselben Anforderungen stattfinden muß, um nicht die

Gefahr einer Leistungsminderung infolge geringerer Ausbildung hervorzurufen. Wenn es gelingt, durch die Verschärfung des Ausbildungsganges, Erhöhung der Lern- und Schaffensfreude der Jugendlichen, das Leistungsniveau zu erhöhen, so wird auch im kaufmännischen Leben eine solche Ausbildung eine Entlastung vom Mangel fähiger Mitarbeiter bedeuten.

Ueber die rechtliche Lage, die hier im Zusammenhang mit der Lehrzeitverkürzung und dem Lehrabschluß zu erwähnen ist, sei gesagt, daß durch die vorzeitige Ablegung der Prüfung nach einer Stellungnahme des Reichswirtschaftsministers vom 22. 10. 1938 das Ziel der Lehre als erreicht festgestellt ist und damit der Lehrvertrag erlischt. Die Folge ist auch gleichzeitig ein Erlöschen der Berufsschulpflicht und daß der Lehrling nach der Tarifordnung des ersten Jahres nach der Lehre zu entlohnen ist. In diesem Erlaß heißt es:

„Mit der Erreichung dieses Zieles erschöpft sich das Lehrverhältnis und endet das Mandat des Lehrherrn über den ihm zur Ausbildung anvertrauten Lehrling."

Während bei Mittelschülern und Volksschülern die Frage der Lehrzeit ziemlich klar liegt und lediglich bis auf zwei Jahre bei einer höheren Vorbildung heruntergegangen werden kann, hat sich im Laufe der letzten Jahre infolge des Mangels an geeigneten Kräften der Brauch, oder man kann besser sagen, Mißbrauch herausgestellt, Schülerinnen von Höheren Handelsschulen ohne Lehrzeit einzustellen. Der Bedarf an tüchtigen Kontoristinnen war Anlaß, daß diesen Absolventinnen die Lehrzeit überhaupt erlassen wurde und sie als Anfangs-Kontoristinnen eingestellt wurden. Da auch für Kontorarbeiten in Industrie und Handel von den Jugendlichen, die von der Volks- und Mittelschule kommen, eine Lehrzeit unbedingt vorgesehen ist, darf hier keine Ausnahme gemacht werden, wenn man die Kontorarbeit überhaupt als einen Lehrberuf bezeichnen will. Die Erfahrung hat aber auch immer wieder gezeigt, daß diese Anfangs-Kontoristinnen im Anfang nicht die gleichen Leistungen als die mit einer zwei- und dreijährigen Lehre vollbrachten, da ihnen eben die Praxis fehlte. Diese Tatsache zeigt deutlich und klar, wie durch ein in der Schule errungenes Wissen allein praktisches Können nicht

ersetzt werden kann. Es müßte auch hier gefordert werden, daß neben dieser Höheren Handelsschule mindestens ein Jahr Lehrzeit mit einer dem dritten Lehrjahr entsprechenden Bezahlung schon im Interesse der Jugendlichen selbst eingehalten werden muß, denn diese Anfangs-Kontoristinnen und Stenotypistinnen kommen sofort an einen Arbeitsplatz mit einem bestimmten Aufgabengebiet und können die allgemeine Praxis, die ein Lehrling eben doch schon hat, noch selten einholen.

Bei den kurz ausgebildeten Stenotypistinnen machte man auch immer wieder die Erfahrung, daß sie in Sprachlehre und Rechtschreibung sehr mangelhaft sind, besonders dann, wenn sie lediglich einen 50-stündigen Schreibmaschinen- und Stenographiekurs mitgemacht haben. Das häufig schon mangelhafte Vorwissen, wie es in der Volksschule gewonnen wurde, wird eben doch teilweise durch die Berufsschule und durch eine längere Berufsausbildung beseitigt. Man könnte so auch daran denken, inner halb der Berufsschule für diese Gruppe kaufmännischer Hilfsberufe einen kürzeren Ausbildungsgang, der sich gerade auf diese Gebiete erstreckt, durchführen zu lassen. Zum kaufmännischen Beruf gehört eben nicht nur eine äußere Technik, sondern auch hier ein Minimum an geistigem Denken und Können.

5. Die Ausbildung im Betrieb.

Einführende Bemerkungen.

Schon in früheren Teilen dieser Abhandlung wurden die Unterlagen für die Betriebsausbildung besprochen. Es soll nunmehr hier auf die Durchführung im Betrieb selbst nochmals eingegangen werden.

Der fachlichen Ausbildung im Betrieb soll vor allem der Versuch vorausgehen, bei dem Jugendlichen Verständnis für die Standes- und Ehrenpflichten des Berufes zu erwecken. Da ja zumindest jeder die Aussicht haben soll, einmal später selbständig zu werden oder eine gehobene Stellung in einem Betrieb einzunehmen, so muß er vor allem Verständnis für seinen Beruf haben. So wird es notwendig sein, vor allem auf die Entwicklung des Charakters des Jugendlichen

Einfluß zu nehmen, in ihm Anstand und sittliche Lebensauffassung, lautere, wirtschaftliche Gesinnung und Verantwortungsbewußtsein zu wecken, damit er sich als Glied eines großen Berufsstandes fühlt und schon frühzeitig zu dem Bewußtsein kommt, der Allgemeinheit verpflichtet zu sein. Selbstverständlich wird der Lehrherr in seinem ganzen Verhalten und auch in der Wissensübertragung die weltanschauliche Schulung unterstützen. Diese ist vor allem Aufgabe der HJ und der Jugendwaltung der Arbeitsfront, die beide auf diesem Gebiet zusammenarbeiten. Manchmal sind auf diesem Gebiet noch Fehler entstanden, die ja nicht verwunderlich sind, wenn man bedenkt, wie schnell die Organisation der HJ in ihrem raschen Aufbau solch große Aufgaben hat meistern müssen. Das Ziel, Jugendliche nur durch Jugendliche zu führen, ist ja auf vielen Gebieten, wie auf dem Gebiet der Kameradschaft, des Wanderns, des Sports und des Selbständigwerdens richtig. Durch die Vorschrift, daß nunmehr auch die Führer der HJ, die auf diesem Gebiet für die Erziehung der Jugendlichen verantwortlich sind, Arbeitsdienst und Militärdienst hinter sich haben müssen, ist die Gewähr dafür geboten, daß in Zukunft dieser so außerordentlich wichtige Teil der Schulung der Jugend in richtige Hände gelegt ist.

Wenn nun so Lehrherr und die zuständigen Stellen zusammenarbeiten, den Jugendlichen charakterlich zu unterstützen, so kann auf diesem Boden die allgemeine kaufmännische und fachliche Ausbildung beginnen. Diese Ausbildung im Betrieb hat von der Auffassung auszugehen, daß der Schwerpunkt der beruflichen Ausbildung auf der Praxis selbst liegt. „Die betriebliche Ausbildung ist als Kernstück der gesamten Berufserziehung und Berufslenkung anzusehen.“ [1])

Diese auf die Erfahrungen der Praxis ausgerichtete Erziehung des Lehrlings wird zweckmäßigerweise nach den Richtlinien der einzelnen Wirtschaftsgruppen durchgeführt, wobei, wie die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel mit dem 25. Mai 1939, betont, jeder Betrieb sich einen entsprechenden Arbeitsplan aufstellen soll. In Betriebsbesprechungen oder in eigenen Lehrlingsstunden, die wöchent-

[1]) Buddeberg: Internationaler Kongreß für Berufsausbildung, 25. 7. 1938.

lich stattfinden sollen, ist neben der täglichen Erziehung am Jugendlichen in der Ausbildung vorzugehen. Diese tägliche Arbeit, die für diesen nicht nebensächlich sein darf, kann durch keinerlei Schulungen ersetzt werden. Wichtig ist vor allem, daß in allem eine gewisse Systematik liegt. Diese Ausbildungspläne können auch in Arbeitsgemeinschaften von Lehrherren und in Zusammenarbeit mit den Wirtschafts- und Fachgruppen besprochen werden. Neben diesen Ausbildungsplänen wird es sich empfehlen, daß größere Betriebe für jeden Jugendlichen eine Laufkarte ausfüllen, um den Ausbildungsgang genau überwachen zu können. In der Anlage befindet sich so eine Laufkarte der Firma Günther Wagner, Hannover. Diesen Ausbildungsgang hat jeder der Jugendlichen zu durchlaufen, und es ist damit die Gewähr gegeben, daß kein wesentliches Fachgebiet übersehen wird. Der Laufkarte dieser Firma liegt eine Personalkarte des Lehrlings bei, auf der die Beurteilung der jeweiligen Abteilungsleiter vermerkt wird. Die Laufkarte zusammen mit der Personalkarte ergibt dann ein zuverlässiges Bild der Ausbildung und der persönlichen Tüchtigkeit. Die Laufkarte selbst wird vom Lehrling geführt, während die Personalkarte vertraulich ist. Ein Beweis für die gute Ausbildung und deren Nutzen für den Betrieb ist die Feststellung der Firma Günther Wagner, daß vom Jahre 1882 bis zum Jahre 1937 von den zur Ausbildung gekommenen 329 Lehrlingen heute noch 171 in der Firma Günther Wagner tätig sind. Mehr als ein Viertel davon steht in leitender oder gehobener Stellung.

Die Ausführungsanordnungen der Reichswirtschaftskammer zum Erlaß des Reichswirtschaftsministeriums über die Verantwortlichkeit zur Berufsausbildung sagen:

„Es kommt also, wie betont werden muß, nicht nur darauf an, gelegentliche Ausbildungsmaßnahmen zu treffen, sondern die Bestausbildung im einenen Betrieb mit der gleichen Vordringlichkeit zu behandeln."

Die Erfüllung dieser Forderung soll mit der Zeit der gleichen Prüfung unterliegen wie die Erfüllung einer produktiven Rentabilität.

Als Maßnahmen werden in obigem Erlaß weiter angeführt:

a) „Erfahrungs-Ermittlung, Ausbildung und Ertüchtigung durch den Betriebsführer selbst, wie beispielsweise oft im Einzelhandel,

b) Schaffung besonderer Voraussetzungen, unter Umständen Einrichtung für die Berufsausbildung und Leistungsertüchtigung der Lehrlinge und Erwachsenen, wie beispielsweise in mittleren und größeren Betrieben,

c) Zusammenarbeit mit den Betrieben oder Einrichtungen der Organisation der ewerblichen Wirtschaft,

d) weitaus stärkere Aktivierung der Besterfahrungen des Betriebes durch besseren Einsatz der Betriebsunterweisungen seitens der gesamten Führerschaft, in kleineren Betrieben seitens des Betriebsführers.

Aufstellung eines monatlich aufgegliederten, jährlichen Aufbauplanes für die Berufsausbildung."

Zur Durführung dieser Maßnahmen, heißt es weiter, kommt es vor allem darauf an:

a) „eine genügende Anzahl guter Ausbildungskräfte,

b) einwandfreie Ausbildungsergebnisse,

c) voll entsprechende Maßnahmen, Ausbildungseinrichtungen, Unterlagen usw.,

d) einwandfreie Ausbildungs- und Unterweisungspläne, Ausbildungsziele".

Ein Zusatz, der besonders für den Einzelhandel zutrifft, wird noch gemacht, indem vermerkt wird, daß das Schwergewicht vor allem darauf zu legen ist, den praktischen Ausbildern noch mehr Rüstzeug für die lebendige Unterweisung und den methodischen Aufbau der Ausbildung und Leistungsertüchtigung zu geben.

Darüber hinaus hat der Betrieb dafür Sorge zu tragen, daß Lücken in der Ausbildung, die ja durch die Art des Betriebes entstehen, durch geeignete Maßnahmen im Betrieb oder durch Zusammenarbeit mit anderen Betrieben ausgefüllt werden. Was den Sektor Einzelhandel anbelangt, mag dies z. B. bei vielen Betrieben zutreffen. Um die Maßnahmen beschleunigt zu aktivieren, empfiehlt es sich, „in mittleren und größeren Betrieben Arbeitsgemeinschaften all jener Praktiker zu bilden, welche sich mit der Maßnahme der Berufsausbildung und Leistungsertüchtigung eingehend zu befassen". Diese Arbeitsgemeinschaft erfüllt die Aufgabe, „den menschlichen Verlustquellen auf Grund mangelhafter Fähigkeiten, Erfahrungen,

mangelhaften Könnens und dergl. nachzugehen und in gemeinsamer Herausarbeitung der notwendigen Aufgaben unter Leitung des Ausbildungsführers das Rüstzeug für die Bestausbildung zu schaffen". Das bedeutet kurz gesagt: In mittleren und größeren Betrieben müssen alle leitenden Angestellten an der Ausbildung der Jugendlichen in verstärktem Maße mitarbeiten und durch Arbeitsgemeinschaften und Beiräte den Ausbildungsleiter unterstützen. „Für die kleineren Betriebe würde beispielsweise oft die Schaffung von Arbeitsgemeinschaften zwischen den einzelnen Betrieben untereinander in Frage kommen," also Erfahrungsaustausch, Ausarbeitung der Methoden und Erfolgskontrolle. Diese verschärfte Ausbildungsplanung wird in Zukunft noch in stärkerem Maße durch das Reichsinstitut für Berufsausbildung in Handel und Gewerbe unterstützt werden. Letzteres ist ein beratender pädagogischer Ausschuß für die Wirtschaft. Dieses Reichsinstitut ist durch Erlaß des Reichswirtschaftsministeriums vom 27. 1. 1939 als Nachfolger des Deutschen Ausschusses für technisches Schulwesen (Datsch) gegründet worden. Während bisher der Datsch sein Hauptarbeitsgebiet auf den Industrie-Sektor verlegt hat und hier lediglich das Berufsbild für den Industriekaufmann als einziges Berufsbild für den Handel aufgestellt hat, ist nunmehr das Aufgabengebiet grundsätzlich auch auf den Handel ausgedehnt worden. Der Datsch hat bisher auf Grund jahrelanger Arbeiten und Erfahrungen Berufsbilder entwickelt, durch die ein Beruf in seinen Notwendigkeiten aufgezeichnet und als Lehrberuf von dieser Stelle abgegrenzt wurde. Die Berufsbilder stellen in kurzen Zügen dar, was in der Lehrzeit gelehrt werden soll und was von dem betreffenden Beruf in seiner Ausbildung erwartet wird. Durch diese Planrichtlinien und Berufsbilder der Wirtschaft, der Fachgruppe, des Reichsinstituts, soll immer wieder zum Ausdruck gebracht werden: Für die ganze Berufsausbildung muß ein Programm und ein Ziel von vorneherein festliegen. Diese Richtlinien können ja noch durch die Erfahrungen und eigenen Pläne der Betriebsführer und Ausbildungsleiter auf Grund der Betriebsbedingtheiten unterstützt werden. Jeder aber, der mit der Ausbildung zu tun hat, muß sich darüber klar werden, daß innerhalb des Betriebes genau so, wie es bei den Berufs- und Fachschulen der Fall ist, Ziel und Systematik

eine unbedingte Notwendigkeit sind. Nach dieser Systematik kann in kleineren Betrieben vom Lehrherrn in wöchentlichen Lehrlingsstunden während einer geschäftsruhigen Zeit, oder nach Geschäftsschluß Zusätzliches neben dem in der täglichen Praxis Erlebten geschult werden. In Zukunft muß jeder Betriebsführer, gleichviel, ob er in Ostpreußen oder in Baden lebt, den Nachwuchs nach den gleichen Richtlinien ausbilden, d. h. der Mann, der in einem Beruf in Ostpreußen ausgebildet ist, muß genau so in Baden einzusetzen sein. Die hierzu notwendige Vorbedingung für eine reichseinheitliche Schulung zu schaffen, wie etwa gleiche Berufsbeziehungen für alle Bezirke, gleiche Arbeitsgebiete und gleiche Ausbildungsrichtlinien, wird die erste und dringendste Aufgabe des Reichsinstituts für Berufsausbildung in Handel und Gewerbe sein.[2]) Staatsrat Schmeer sagt hierzu:

„Wir wollen damit die Berufserziehung nicht schematisieren, aber es liegt im Interesse der deutschen Wirtschaft, daß entlich eine gewisse Grundform geschaffen und für die Zukunft auch gewahrt wird."

Die Aufgaben des Reichsinstituts für Berufsausbildung

sind auf drei Ziele ausgerichtet: Zunächst sollen in der gesamten Wirtschaft die Berufsverhältnisse geordnet werden, wobei zugleich zu unterscheiden ist, wie weit Lehrberufe und Anlernberufe vorliegen. Damit sollen die notwendigen Unterlagen für den Lehrvertrag und die Eignungsanordnungen sowie das Prüfungswesen geschaffen werden. Die zweite Aufgabe bestände dann darin, daß die geeigneten Unterlagen gewonnen werden, um die Ausbildung in die Lage zu versetzen, während der Ausbildungszeit das Berufsbild zu erfüllen. Die dritte Aufgabe besteht darin, den Unterricht der Berufs-, Fach- und Hochschulen auf die Belange der Wirtschaft abzustellen und auch hier die geeigneten Unterlagen zu fundieren.[3])

Neben dem Reichsinstitut für Berufsausbildung in Handel und

[2]) Wiener Tagung, a.a.O.

[3]) Dipl.-Ing. Schumacher, Geschäftsführer des Reichsinstituts: Wiener Tagung.

Gewerbe besteht der Reichsausschuß für Wirtschaftlichkeit und Leistungssteigerung, der sich in Zukunft in sehr starkem Maße für die einheitliche Ausrichtung der Berufsausbildung einsetzen wird.

In größeren Betrieben empfiehlt sich eine eigene Schulung innerhalb des Betriebes in bestimmten Stunden der Woche nach einem festgelegten Plan. Ebenso seien hier die Ausbildungs- und Schulungs-Richtlinien der Westdeutschen Kaufhof-A.G. und eines großen Lebensmittelgeschäftes in Frankfurt (Anlage 9) angeführt. Naturgemäß mußten die Großbetriebe des Einzelhandels, um der Einseitigkeit der Ausbildung zu steuern, ihre frühere Praxis ändern, die Lehrlingsausbildung verstärken und umfassenderer gestalten. Dazu sind sie auch durch ihre finanziellen, überbetrieblichen und personellen Mittel in der Lage. Desgleichen seien hier die Grundsätze erwähnt, die die Firma Günther Wagner in zusätzlicher Lehrlingsschulung gestellt hat:

„Es ist nicht Aufgabe der Schulung, die Berufsschule zu ersetzen. Es kommt vielmehr darauf an, die praktische Lehre in den Kontoren zu ergänzen und zu vertiefen.

Das Wissen um die Ware und ihre Verwendung, die Pflege des frei gesprochenen Worets im Dienste des Warenangebots und Verkaufs, Sicherheit im Auftreten, die Gewinnung einer Uebersicht über das Gesamtgebiet der eigenen Tätigkeit, das Wissen um den Mitbewerb und den Markt sind die hauptsächlichsten Gebiete der Schulung.

Der Unterricht ist so lebensnahe und anschaulich wie möglich zu erteilen. Sehen und Selbstmachen sind die besten Lehrmethoden, Führungen im Betriebe und in den Kontoren eine Selbstverständlichkeit. An Ermunterung zum Fragen sollte es nie fehlen."

Diese Betriebsschulung wird nach einem festen Normstundenplan, der sich in der Anlage befindet und der 250 Stunden für die gesamte Lehrlingszeit beträgt, durchgeführt.

Dort, wo nicht so konsequente Schulungen bisher stattfanden, kann die innerbetriebliche Ausbildung in stehr starkem Maße durch die Fachpresse und Fachbücher unterstützt werden, wobei es allerdings notwendig ist, daß diese Literatur zum Teil auch mit den Jugendlichen durchbesprochen wird. In allen neueren Richtlinien

wird auf diese Möglichkeiten der Fachliteratur hingewiesen, da man immer wieder die Erfahrungen gemacht hat, wie wenig von diesen Möglichkeiten Gebrauch gemacht wird. Auch zusätzliche Kurse der DAF. der Fachgruppen, die sich auf Warenkunde, kaufmännisches Rechnen, Maschinenschreiben und Stenographie, Verkaufskunde und Verkaufsgespräche erstrecken, können die Lehrlingsausbildungen insbesondere dort unterstützen, wo der Lehrherr auf einzelnen Gebieten besondere Schwächen feststellt. Auch die Berufsschule kann auf Anregung der beteiligte Knreise und von sich aus Wahlfächer einschieben und tut dies auch, um die praktische Lehre zu ergänzen. Es wäre nur zu wünschen, daß die Berufsschule, die heute im Deutschen Reich fast durchwegs als sehr gut bezeichnet werden kann, von den Lehrherrn etwas stärker unterstützt wird, was im Kapitel „Berufsschulen" schon gefordert wurde. So wäre der Besuch des Lehrherrn bei dem Lehrer dann empfehlenswert, wenn er sich über seinen Lehrling nicht ganz klar wird, bzw. sich bei ihm Störungen in der Ausbildung zeigen. Durch Anteilnahme am Berufsschulunterricht, an der Führung der Schulhefte und durch Prämien und Belobigungen der Zeugnisse kann ohne Zweifel die Aufmerksamkeit und die Aufnahmefreudigkeit der Lehrlinge in der Berufsschule gesteigert werden. Eine bemerkenswerte zusätzliche Ausbildung ist durch die Zusammenarbeit zwischen Berufsschule und Praxis in Nürnberg in der Berufsoberschule, deren Besuch freiwillig ist, entstanden. Die Verantwortlichkeit für die Berufsausbildung, die sich ja auch auf die Fachgruppen ausdehnt, hat dazu geführt, daß von Seiten der Fach- und Wirtschaftsgruppen besondere warenkundliche und andere praxisnahe Gebiete in Fachabenden zur Durchführung kommen. Es ist auch von Seiten der Berufsschule an einzelnen Orten ein sog. Tag der Praxis gegen Ende des Schuljahres eingeführt worden, an dem mehrere Praktiker über bestimmte Gebiete innerhalb der Berufsschule zu Worte kommen.

Auch die Werbung für die Teilnahme an Uebungswirtschaft und Berufswettkampf wird die Aufgabe des Lehrherrn stark unterstützen können. Außerhalb der großen Städte, in denen all diese Maßnahmen leichter zur Durchführung kommen, wird es notwendig sein, durch eigene Wochenendkurse, die möglichst Sonntag und Montag einige

Male im Jahr stattfinden sollen, die Lehrlinge des ganzen Kreises zusammenzufassen und sie zusätzlich in betriebsbedingten Fächern zu schulen. Auch Betriebsbesichtigungen, eigene Schulungslager und Ausbildungslehrgänge, wie z. B. der Eisenwaren-, Möbel- und Lebensmittel-Händler, werden von Seiten der Fachgruppen zur Unterstützung der Ausbildung durchgeführt.

Man könnte sich gut vorstellen, daß Jugendliche, die in Filialbetrieben oder in anderen Betrieben zu einseitig ausgebildet werden, im dritten Lehrjahr zu einem sechswöchentlichen Kurs, sei es für den Einzelhandel oder Großhandel, zusammengezogen werden und dort, ähnlich wie bei den Lehrlingen des Bauhandwerks, eine zusätzliche praktische Schulung mitmachen.

Auf jeden Fall kann sich kein Lehrherr in Zukunft darauf berufen, daß ihm nicht die Möglichkeit gegeben wäre, dem Lehrling ein gediegenes Fundament an Grundkenntnissen selbst oder durch die genannten Veranstaltungen beizubringen. Voraussetzung aber zu all dem ist der gute Wille beider Parteien und das Pflichtbewußtsein, das durch keine Anordnungen und Erlasse ersetzt werden kann. Es soll auch der Lehrherr immer wieder dabei bedenken, daß er in seiner Aufgabe zu lehren, selbst lernt und in seinem Wissen und Können elastisch und jung bleibt.

Dieser geschilderte Ausbildungsgang trifft für alle Gebiete des kaufmännischen Berufslebens zu. Im einzelnen soll nun jetzt nur noch kurz die Lehre im Einzelhandel, Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel und in der Industrie besprochen werden.

a) Die Lehre im Einzelhandel.

Der Einzelhandel bildet auch heute noch die Mehrzahl aller kaufmännischen Lehrlinge im gesamten Gewerbe aus. So waren im Jahre 1933 nach der damaligen Berufs- und Betriebszählung vom 16. 6. 129 500 Lehrlinge von 273 000 gesamten kaufmännischen Lehrlingen im Gewerbe im Einzelhandel tätig. Als nächstes folgte Industrie und Handwerk mit 68 000 kaufmännischen Lehrlingen, sodann der Großhandel mit 42 000. Die Zahlen über die Verteilung der Einzelhandelslehrlinge und der Lehrlinge auf die Fachgruppen,

der Anteil der männlichen und weiblichen Lehrlinge auf diese Fachgruppen sind aus der Anlage zu ersehen. Ebenso ist auch hier eine Uebersicht interessant, die den verschiedenartigen Einsatz von männlichen und weiblichen Lehrlingen innerhalb der einzelnen deutschen Gebiete beim Lebensmittelhandel zeigt.[1])

Während bei den im Einzelhandel im Verkauf tätigen Lehrlingen der Mittelpunkt der Berufsausbildung in der Warenkenntnis und beim Verkauf steht, liegt naturgemäß bei den Lehrlingen im Kontor innerhalb des Einzelhandels das Schwergewicht auf der Kontorarbeit. Man möchte fast sagen, daß diese Lehrlinge ausschließlicher mit der Kontorarbeit auch in Zukunft zu beschäftigen sind als die Lehrlinge im Verkauf, da diese in den wenigen Fällen einmal später die selbständigen Enzelhändler darstellen werden. Nur um auch diesen einen gesamten Ueberblick über ihre Tätigkeit zu geben, sie einsatzfähiger sein zu lassen, und um sie nicht in der wenig lebendigen Materie der Buchhaltung und der Kontorarbeiten verkümmern zu lassen, empfiehlt es sich, auch hier wenigstens etwas mit Ware und Verkauf vertraut zu machen. Es wird also nicht möglich sein, von vorneherein im Einzelhandel einen Einheitslehrling sowohl für's Büro wie für den Verkauf zu erziehen, sondern auch schon innerhalb der Lehre wird das Schwergewicht sowohl auf der einen wie auf der anderen Seite gleichmäßig stark liegen müssen.

Beim Großhandel und der Industrie ist die Einheitlichkeit der Ausbildung sämtlicher Lehrlinge wesentlich einfacher.

Der Einzelhandel ist die erste Wirtschaftsgruppe, die Richtlinien für die Ausbildung herausgegeben hat. Das mag seinen Grund darin haben, daß sich gerade im Einzelhandel die Mängel der Ausbildung am stärksten zeigten, und zwar nicht erst in jüngster Zeit, wie schon aus dem erwähnten Zitat von J. N. Müller aus dem Jahre 1787 zu ersehen ist. Die verantwortlichen Leiter der Wirtschaftsgruppe haben sich veranlaßt gesehen, durch die Aufstellung der Richtlinien schon sehr bald Abhilfe zu schaffen. Schwierigkeiten gibt es gerade im Einzelhandel mit der sehr stark verbreiteten Ansicht, daß die Aus-

[1]) „Auswertung der Lehrlingsrollen bei den Industrie- und Handelskammern", Wirtschaftsgebiet Einzelhandel. (Anlage.)

bildung der Lehrlinge in Verkaufs- und Kontor-Lehrlinge getrennt werden kann. Wie schon erwähnt, steht dieser Ansicht das Lehrziel in den Richtlinien entgegen. In der Praxis war es bisher so: wer einmal im Verkauf tätig war, ist in den seltensten Fällen noch mit anderen Arbeiten als mit denen des Verkaufs beschäftigt worden. Beim männlichen Lehrling wird die Notwendigkeit der allgemeinen kaufmännischen Ausbildung schon eher eingesehen, dagegen steht man noch bei den weiblichen in weiten Kreisen auf dem Standpunkt, daß die weiblichen Arbeitskräfte in stärkerem Maße Spezialisten sein sollen als die männlichen und daher die Lehre sich ausschließlich auf den Verkauf oder das Kontor zu erstrecken brauche. Man führt dagegen auch die Befürchtung und Erfahrung ins Feld, wonach durch eine allgemeine Ausbildung der weiblichen Kräfte, insbesondere im Maschinenschreiben und Stenographie, die Abwanderung vom Einzelhandel in die Büros der Industrie, der Behörden und der Partei unterstützt wird. Des weiteren sagt man auch, die Mädchen fassen ihren Beruf ja doch nur als ein Uebergangsstadium bis zu ihrer Heirat auf. Die Jugendreferentin des Fachamtes „Der deutsche Handel" hat in einem Artikel in „Der deutsche Kaufmann" festgestellt, daß sich aus dem durchschnittlichen Heiratsalter der Frauen immer noch eine berufliche Arbeitsdauer von rund 8 Jahren ergibt, so daß eine planmäßige und allgemeine Berufsausbildung keineswegs als nutzlos angesehen werden kann. All diesen Argumenten steht aber die Ueberlegung entgegen, daß gerade im Einzelhandel im Ernstfall die Frauen die Träger des Betriebes sind und daß auch in Zukunft infolge des Mangels an männlichen Kräften gerade im Einzelhandel das weibliche Element stärker eingesetzt werden kann. So sind auch schon im Einzelhandel die Frauen, wie in keiner anderen Wirtschaftsgruppe, in hoher Zahl Betriebsführerinnen. Man soll auch bedenken, wie sehr später im Einzelhandel Ehefrauen, die eine allgemeine Berufsausbildung durchgemacht haben, zu den besten Helferinnen und Stützen des Geschäftes werden können. So muß es schon bei dem in den Richtlinien angeführten Ziel der allgemeinen Ausbildung bleiben. Deswegen kann ja das Schwergewicht der Ausbildung in stärkerem Maße auf Warenverkauf, Kundenbehandlung und Kopfrechnen liegen.

So wird selbstverständlich der Jugendliche in der Verkaufstätigkeit Beratung und Betreuung des Kunden als das wesentliche Element seiner Ausbildung erblicken müssen. „Der Lehrling muß in der Lage sein, Verkaufshandlungen zu einem den Kunden wie das eigene Geschäft befriedigenden Abschluß zu bringen." In dieser Zielsetzung ist eine der Hauptaufgaben des Einzelhandels umrissen.

Schwierig ist die Vermittlung von allgemeinen kaufmännischen Kenntnissen für die Einzelhandels-Jugend am flachen Land. Die vielen kleinen Geschäfte, die wohl in der Verbrauchsversorgung notwendig sind, können einem Jugendlichen nicht das geben, was man von ihm als dem künftigen Kaufmann erwartet. Wohl ist in den meisten Fällen auf Grund des sehr ausgedehnten Sortiments der Gemischtwarengeschäfte die warenkundliche Ausbildung weniger mangelhaft, dagegen fehlt es aber an der allgemeinen kaufmännischen Durchbildung, die auch nicht dadurch wesentlich verbessert wird, daß am Land draußen die Beziehungen zwischen Lehrling und Lehrherrn meist enger sind als in den größten Städten. Es kommt noch hinzu, daß diese Lehrlinge sehr häufig zu Hilfsarbeiten herangezogen werden, die nichts mit ihrer kaufmännischen Arbeit zu tun haben. Dem soll wohl einerseits durch die Schaffung von Kreis-Berufsschulen etwas abgeholfen werden. Das allein aber kann nicht genügen, sondern es müßten die schon genannten öfters zu veranstaltenden Wochenendkurse für diese Jugendlichen, die sonst Stiefkinder der kaufmännischen Ausbildung sind, stattfinden.

Zu den Ausbildungs-Richtlinien im Einzelhandel sind auch die der Filialbetriebe zu zählen, die bei den besonders gelagerten Verhältnissen eine ordnungsgemäße allgemeine Ausbildung gewährleisten sollen. Bei den Richtlinien für Versandgeschäfte wird anstelle des mündlichen Verkaufsgespräches die Ausbildung schriftlicher Verkaufsgespräche im Werbestil und Korrespondenz besonders hervorgehoben. Dazu kommt, als in den Versandgeschäften wesentlich, die Ausbildung in Angebot, Probeversand, schriftliche Beratungen, Auftragsbestätigungen, Information und dergl. Auch die Ausgestaltung von Drucksachen und die dem Versandgeschäft eigenen Werbearten sollen besonders gepflegt werden, wie z. B. Mitarbeiten an Preislisten und Katalogen.

Nach zwei Erlassen der Reichsanstalt für Arbeitsvermittlung vom 13. 10. 1934 und 3. 6. 1936 dürfen Lehrlinge aus Einheitspreisgeschäften nicht als gelernte, sondern nur als angelernte Kräfte vermittelt werden. Dadurch wird verhindert, daß diese nur auf einem Teilgebiet ausgebildeten Lehrlinge den künftigen Berufsnachwuchs des Einzelhandels stellen, von dem eine umfassendere Bildung verlangt wird. Auch die Industrie- und Handelskammern tragen nach Mitteilung der Reichswirtschaftskammer derartige Lehrverträge nicht in die Lehrlingsrollen ein, so daß damit die Ablegung der Kaufmannsgehilfenprüfung praktisch ausgeschlossen ist.

Ausbildungsrichtlinien, die über die Richtlinien des von der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel herausgegebenen Lehrheftes hinausgehen, bzw. diese Richtlinien noch stärker aufteilen, liegen naturgemäß nur von größeren Betrieben vor. Zu nennen wäre hier die Schulungsanleitung der Westdeutschen Kaufhof-A.G., wovon sich ein Plan in der Anlage befindet und der Ausbildungsplan der Firma J. Latschka Frankfurt a. M. Der Lehrplan des zweiten Halbjahres im zweiten Lehrjahr von dieser Firma ist ebenfalls in der Anlage beigefügt Dieser Plan wird dann noch durch einen entsprechenden Kommentar erläutert. In der Westdeutschen Kaufhof-A.G. werden die Lehrlinge in Lagergruppen eingeteilt, wobei jede Lagergruppe einem Einzelhandelsfachgeschäft entspricht. Die Lehrlinge durchlaufen die Arbeiten innerhalb dieser Arbeitsgruppe nach dem in der Anlage befindlichen Plan. Ueber die Schulung selbst wird ein genaues Tagebuch geführt, über die Lehrlinge eine Laufkartei mit Beurteilungen z. B. Aeußeres, Verhalten gegenüber der Kundschaft, Verhalten gegenüber den Mitarbeitern, Verhalten gegenüber den Vorgesetzten, Sprache, Sprechweise, Pünktlichkeit, Eifer, Verkaufskenntnisse, Warenkenntnisse, besondere Fähigkeiten oder Eignungen. Die Beurteilungen für die Fragen, die in der Lehrlingskartei zu beantworten sind, werden nach einem eigenen Beurteilungsplan durchgeführt, wobei z. B. der erste Punkt: „Aeußeres" nach folgenden Gesichtspunkten geprüft wird:

> Vernachlässigt, durchschnittlich, ansprechend, besonders gepflegt, unangenehm auffallend.

Im Interesse einer totalen Ausbildung des Kaufmanns werden die Lehrlinge mit vorwiegend verkaufstechnischer Ausbildung gegen Ende des zweiten Lehrjahres für ¼ Jahr der Verwaltung zur praktischen Ausbildung zugewiesen. Umgekehrt werden die Lehrlinge mit vorwiegend verwaltungstechnischer Ausbildung ebenfalls Ende des zweiten Lehrjahres für ¼ Jahr einer Verkaufsabteilung zugeteilt. Die Lehrlinge für die Laufbahn eines Gebrauchswerbers im Einzelhandel erhalten sowohl durch eine zweimonatliche Tätigkeit in einer Verkaufsabteilung und einer zweimonatlichen Tätigkeit in einer Büroabteilung praktische Unterweisung in Warenkenntnis und Verkauf sowie einen Einblick in den inneren kaufmännischen Zusammenhang des gesamten Betriebes. In diesen Ausbildungsrichtlinien wird weiterhin festgestellt, daß grundsätzlich der Lehrlingsunterricht nicht von Betriebsfremden und nicht von besonders hierfür angestellten Lehrkräften erteilt wird, sondern von geeigneten leitenden Angestellten des Betriebes. Das ist auch richtig, denn die Lehre soll ja nicht die Berufsschule ersetzen, sondern ausschließlich auf der Praxis aufgebaut sein.

Die Richtlinien für die Drogisten sind auf Grund der besonderen Verhältnisse, da gerade hier in diesem Fach die Verantwortung eine größere Rolle spielt, etwas anders gestaltet. Bei den Drogisten ist der Lehrherr verpflichtet, den Lehrling zum regelmäßigen Besuch der Drogisten-Fachschule anzuhalten. Das Lehrverhältnis wird nicht nur in die Lehrlingsrolle der Industrie- und Handelskammer eingetragen, sondern ist auch bei der Lehrlingsrolle der Deutschen Drogistenschaft anzumelden. Der Lehrling hat nicht nur die Kaufmannsgehilfenprüfung abzulegen, sondern nach dieser Prüfung auch noch die Drogistenprüfung. Die Drogistenprüfung soll im Wiederholungsfall nur noch einmal, und zwar nach Ablauf eines Jahres, abgelegt werden. Damit soll zum Ausdruck gebracht werden, wie sehr man auf einen intelligenten und tüchtigen Nachwuchs in diesem Fachgebiet Wert legen muß und man hier am allerwenigsten ungeeignete Kräfte im Interesse der Volksgesundheit brauchen kann. Bemerkenswert ist noch unter den Richtlinien der Drogisten ein Merkblatt, das allen Lehrherrn vor Einstellung eines Lehrlings als Anhang zum Drogisten-Lehrvertrag ausgehändigt wird. Die Ueberschrift lau-

tet: „Was hat der Betriebsführer bei der Einstellung und Ausbildung seiner Lehrlinge zu beachten?" Der Lehrherr soll prüfen, ob er fachlich und persönlich in der Lage ist, dem Lehrling eine gute Ausbildung zu geben, des ferneren, ob sein Betrieb hierzu geeignet ist. Eine ständige Ueberwachung auch der persönlichen Eigenschaften des Lehrlings wird gefordert.

Eine Besonderheit der Drogisten liegt auch darin, daß sie vor Beginn der Lehrzeit eine Eignungsprüfung der Berufsanwärter vornehmen, die nach den Richtlinien der Deutschen Drogistenschaft vorgenommen wird. Bei den Drogisten-Lehrlingen, die zur nächsten Fachschule ungünstig entfernt liegen, wird bestimmt, daß sie dann die Reichsfachschule in Magdeburg, und zwar im dritten Lehrjahr, zu besuchen haben. Die Kosten für Unterricht und Aufenthalt werden durch die Erziehungsbeihilfen gedeckt. Es liegt in der Natur des Berufes, daß Fachgebiete, wie Chemie, Botanik, Drogenkunde, Photographie und Warenkunde neben den kaufmännischen Fächern gepflegt werden. Dazu kommen noch die Arbeitsgebiete der Fachdrogisten, Sanitätsdienst und Luftschutz.

Kurz seien auch hier die Richtlinien für die Ausbildung von kaufmännischen Lehrlingen im Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe gestreift. Der kaufmännische Lehrling im Gaststättengewerbe wird in einem sehr starken Maße, und zwar 12—18 Monate, in gewerblichen Abteilungen, wie Küche, Keller, Restauration, beschäftigt. Der Rest der Lehrzeit soll im Betriebsbüro verbracht werden, wobei zeitweilig auch der sog. Frontdienst eingeschaltet wird, um den Lehrling mit dem Kundenumgang vertraut zu machen. Dazwischen soll die Reichsfachschule für das Hotel- und Gaststättengewerbe in Heidelberg besucht werden, deren Absolvierung für ein Lehrjahr angerechnet wird. Auch der Besuch der Reichskochkunst- und Sprachenschule in Frankfurt wird empfohlen. Als eine Besonderheit kann hier vermerkt werden, daß ein Wechsel während der Lehrzeit, z. B. in Saisonbetrieben, ermöglicht werden soll. Die Ausbildung ist sehr stark auf den alleinigen Einsatz des kaufmännischen Nachwuchses im Gaststättengewerbe abgestellt und ist damit die Einsatzfähigkeit im übrigen kaufmännischen Leben sehr gering.

b) Die Lehre im Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel.

Die allgemeinen Richtlinien, wie z. B. Eignung des Lehrherrn, Eignungsanforderung an den Lehrling, sind denen des Einzelhandels sehr ähnlich. Unter Eignung des Lehrbetriebes wird in diesen Richtlinien besonders betont, daß Betriebe, die im Hinblick auf ihre Geschäftsorganisation, durch starke Rationalisierung usw. für die Ausbildung nicht geeignet erscheinen, keine Lehrlinge einstellen dürfen. Betont wird auch hier, daß es nicht entscheidend sei, welche Schule der Berufsanwärter besucht hat, sondern daß er möglichst über eine abgeschlossene Schulbildung verfügt. Erwünscht sind also nicht Jugendliche mit halber Volksschule und halber Mittelschule. In diesen Richtlinien wird auch von vorneherein erklärt, daß keine Lehrverträge als Kontorist oder Kontoristin, Verkäufer oder Verkäuferin, Lagerist oder Lageristin abgeschlossen werden dürfen, sondern nur für die Ausbildung als Kaufmann im Großhandel. „Die Spezialisierung auf bestimmte kaufmännische Teilgebiete soll erst nach der Lehrzeit und auf Grund der während der Lehrzeit gezeigten besonderen Anlagen und Neigungen erfolgen." Auch die Empfehlung einer Nachlehre bei Minderleistungen ist in diesen Richtlinien neu. Die Betonung der Ausbildung liegt hier schon stärker auf der Beherrschung der Betriebsführung als auf der Ware. Während beim Einzelhandel Kurzschrift und Maschinenschreiben erwünscht sind, werden sie hier direkt gefordert. Fragen des Rechtes, des Zolles, der Devisen, Einkaufs- und Verkaufspositionen, Versand, Briefwechsel, stehen hier stärker im Vordergrund. Besonderheiten des kaufmännischen Rechtes, Marktordnungen, Kontingente, Lieferungsbedingungen und dergl. sollen dem Jugendlichen gelehrt werden. In den Richtlinien sind noch die Sonderanforderungen des Ein- und Ausfuhrhandels angeführt, wobei die Grundkenntnisse in einer fremden Sprache unbedingt erwünscht sind. Die Warenkenntnis spielt wohl hier auch noch eine große Rolle und soll sich nicht nur auf Gewinnung, Herstellung, sondern auch auf Herkunft und Bezeichnung der Ware erstrecken. Technische Handgriffe und chemische Vorgänge bei Bearbeitung und Verarbeitung gebrauchter Waren, sowie auch die Marktlage der Ware sollen dem Jugendlichen beigebracht werden. In stärkerem Maße jedoch

wird hier der Jugendliche seine Lehrzeit im Lager und Büro verbringen und im allgemeinen mit dem Verkauf und mit der Berührung der Kundschaft weniger zu tun haben.

c) Die Lehre in der Industrie.

Das Berufsbild des Industrie-Kaufmanns, wie es von der Reichsgruppe der Industrie in Zusammenarbeit mit dem Reichsinstitut für Berufsausbildung in Handel und Gewerbe herausgegeben worden ist, zeigt naturgemäß das Bild eines Verwaltungskaufmanns. Die Ausbildungstätigkeit ist fast ausschließlich an den Schreibtisch gebunden. Die Arbeitsgebiete des Industriekaufmanns sind kaufmännische Arbeiten zur Durchführung der Warenerzeugung und des Vertriebs der Erzeugnisse, kaufmännische Verwaltungsarbeiten im Industriebetrieb. Die Kenntnisse und Fähigkeiten, die der Lehrling sich hier erwerben soll, sind beim Einkauf: Behandeln von Anfragen, Angeboten usw. Verwaltungsarbeiten in Lagern, Annahme und Ausgabe, Bestandskontrolle; beim Verkauf: Behandeln von Anfragen, Angeboten, Aufträgen; in der Buchhaltung: Arbeiten für die Betriebs- und Geschäftsbuchhaltung, Kassenverwaltung, Inventurarbeiten, Rechnungswesen. Hierzu werden unbedingt gefordert: Kenntnisse in Kurzschrift und Maschinenschreiben, Kenntnisse der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, Kenntnisse in der Fertigung und der Erzeugnisse der Roh- und Werkstoffe. Erwünscht sind Arbeiten im Versicherungswesen, statistische Arbeiten, Arbeiten auf dem Gebiet der Werbung, und zudem noch praktische Arbeiten im Betrieb zur Erweiterung der Werkstoff- und Fabrikationskenntnisse.

Da bei der Ausbildung des Industrie-Kaufmanns die große Gefahr besteht, daß er zu einem reinen Verwaltungsbeamten erzogen wird, haben sich verschiedentlich Industriebetriebe schon seit langem dazu entschlossen, den Lehrlingen auch eine zusätzliche handwerkliche Ausbildung zukommen zu lassen. Die kurze Tätigkeit in der Werkstätte, die sich meistens auf ½ Jahr erstreckt, soll ihnen die Fachkenntnisse über die Ware und die Materie ihres Lehrbetriebes übermitteln, was die fabrikatorische Seite anbelangt. Neben diesen rein arbeits- und erfahrungsmäßigen Gründen spielt sicherlich auch die

weltanschauliche Ueberlegung eine Rolle, da durch diese Werkstattarbeit der Kaufmannslehrling sicherlich das Verständnis auch für die Handarbeit erhält. Damit kann gerade in der Industrie am leichtesten der Gegensatz zwischen Hand- und Kopfarbeit überwunden werden.

Die sehr hohen Anforderungen, die in der Industrie an den Jungkaufmann gestellt werden, und das große, rein gedächtnismäßig zu erfassende Arbeitsgebiet bringt es mit sich, daß die Auslese für den Industrie-Kaufmann sehr streng sein muß.

So schreibt der hauptamtliche Sachbearbeiter für das Ausbildungswesen der Vereinigt. Stahlwerke, Blum: „Wir brauchen Menschen mit guter Auffassungsgabe, mit möglichst umgehender Allgemeinbildung, und mit einem Wissen um die großen Zusammenhänge der oft so verwickelten Volkswirtschaft und kaufmännischen Organisationen. Die geforderte umfassende Ausbildung gibt darüber hinaus die Möglichkeit, den Menschen an anderen Stellen des Betriebes oder auch in anderen Betrieben jederzeit einzusetzen. Das Ziel der Nachwuchsschulung ist also nicht der kaufmännisch angelernte Angestellte, sondern der Kaufmann, der auch an der unscheinbarsten Stelle einsatzbereit in Reserve für die Posten steht, die überdurchschnittliche Begabungen und Kenntnisse verlangen."

Die Forderungen des oben genannten Sachbearbeiters an den kaufmännischen Nachwuchs in der Industrie sind: „der entschlossene Wille zur höchsten beruflichen Leistung, die innere Aufnahmebereitschaft für jedes berufliche Bildungsgut, die Einsicht unablässigen Strebenmüssens nach immer neuen Kenntnissen".[2])

So wird auch allgemein der junge Industrie-Kaufmann eine höhere Schulbildung als die der Volksschule haben müssen, um von einem Industrie-Unternehmen von Bedeutung aufgenommen zu werden. Die Schüler mit dem Zeugnis der Reife oder einer höheren Handelsschule werden bevorzugt. Volksschüler werden nur mit der Mindestnote gut in Deutsch und im Rechnen eingestellt. Bemerkenswert ist auch, daß weibliche Lehrlinge nicht aufgenommen werden.

Bei sehr vielen Industrie-Unternehmungen werden Zwischenprüfungen durchgeführt, die sich auch auf Kurzschrift und Ma-

[2]) Sartorius: S. 62, 63, a.a.O.

schinenschreiben beziehen und die das Ziel haben, zu sieben und anzuspornen. Die großen Industrieunternehmungen haben ihre eigenen festen Ausbildungspläne mit eigenen Bearbeitern. Neben eigenen Werkschulen, die die Berufsschulen ersetzen sollen, bestehen auch bei größeren Unternehmungen anerkannte betriebseigene zusätzliche Berufsschulen. Zudem findet bei größeren Konzernen ein Austausch der Lehrlinge innerhalb der einzelnen Konzernunternehmungen statt. Die Zahl der vorhandenen Ausbildungspläne ist gerade auf diesem Gebiet sehr groß und systematisch gut aufgebaut.

Von den Richtlinien des Bochumer Vereins sei Abs. 1 hervorgehoben:

„Bei Eintritt in eine neue Abteilung ist der Lehrling mit freundlichen Worten zu empfangen und den Angestellten der Abteilung als Mitarbeiter bekanntzumachen. Auf Grund von Beobachtungen konnte festgestellt werden, daß gerade in dieser Hinsicht schwerwiegende Fehler gemacht werden."

Es folgen dann genaue Anweisungen an die Abteilungsleiter. Im 2. Absatz heißt es:

„Der Lehrling ist in erster Linie als Lernender und nicht als sogen. Kraft zu werten, d. h. die Ausbildung hat vor der Dienstleistung zu stehen."

Absatz 3:

„Der Lehrling soll streng, aber auch gerecht behandelt werden. Die Auffassung „Lehrjahre sind keine Herrenjahre" muß richtunggebend bleiben. Erbetene Auskünfte sind dem Lehrling bereitwilligst zu erteilen. Er ist mit Sie anzureden."

Absatz 7:

„Die persönliche Haltung des Vorgesetzten und der Geist, der aus ihm spricht, ist von bestimmendem Einfluß auf die Erziehung des Lehrlings."

Ein Beispiel[3]) für zusätzliche Werkschulung ist der schon genannte Stundenplan der Firma Günther Wagner. Wenn die Industrie mit einem überdurchschnittlichen Lehrlingsmaterial rechnen kann, so hat sie auch die Aufgabe, daß diesen Jugendlichen die Aufstiegs-

[3]) Siehe Anlage 5 und 6.

möglichkeiten durch den Großbetrieb nicht genommen und die Neigung, Verwaltungsbeamter zu werden, unterbunden wird.

Es kann nicht Ziel einer solchen Ausbildung sein, gute Buchhalter, Statistiker oder Korrespondenten zu bekommen, denn es könnte damit die Gefahr bestehen, daß an leitende Stellungen Menschen kommen, die durch ihren Bildungsverlauf zu sehr verwaltungsmäßig gebunden sind, aber nicht mehr lebendige, unternehmende Kaufleute darstellen.

Oft hört man die Klage, daß die Konzern-Direktoren zu sehr Verwaltungsfachleute geworden sind und den Kaufmann vermissen lassen. Während in früherer Zeit die Tätigkeit des Kaufmanns in der Industrie eine untergeordnete Rolle gespielt hat, sieht man heute die Notwendigkeit einer kaufmännischen Ausbildung von Technikern in der Industrie immer mehr ein. Die Produktion in der Industrie und ihr Absatz wären ohne den Kaufmann heute nicht mehr zu denken. So ist heute der Begriff technischer Kaufmann oder kaufmännischer Techniker entstanden. Je nachdem eben was für eine Zielsetzung die Ausbildung hat, wird das Technische oder das Kaufmännische überwiegen.

Es gibt Betriebe, in welchen die technisch und kaufmännnisch auszubildenden Lehrlinge eine dreijährige Lehrzeit in den Werkstätten mitmachen und eine einjährige kaufmännische Tätigkeit und, wie schon vorhin erwähnt, kann sich das Schwergewicht der Ausbildung andererseits wieder auf das Kaufmännische verlagern.

Vom Industriekaufmann, der eines Tages als Disponent, Kalkulator, Werksvertreter oder Unternehmer im „Frontdienst" seines Unternehmens steht, muß verlangt werden, daß er gründliche Kenntnisse über die Eigenschaften der Ware und ihre Verwendungsmöglichkeiten sowie deren Herstellung seiner Branche hat, um gegebenenfalls auch auf den Produktionsprozeß auf Grund seiner kaufmännischen Marktbeobachtungen und seines technischen Könnens einzuwirken.

Als Ersatz für das hier nicht vorhandene Lehrheft ist von dem Datsch ein Formular für den Tätigkeitsbericht herausgebracht worden, dem eine Laufkarte der Ausbildung während der Lehrzeit beigegeben ist.

Die große Zahl der Lehrlinge, die im Bereich des Industriekaufmannes sich betätigt, ist vielleicht weniger beseelt, später einmal die Verantwortung zu tragen und selbständig zu werden. Die Neigung, eine sichere Stellung als Bürokaufmann zu bekommen, herrscht bei vielen vor. Es wäre für viele besser, sie wären sich darüber klar, daß der Einzelhändler und der Großhändler in manchem einen interessanteren und verantwortungsvolleren Berufsweg nimmt, der durch seine Vielseitigkeiten ebenfalls große Anforderungen stellt, aber keineswegs so eintönig ist. Den geeigneten Jugendlichen müßte begreiflich gemacht werden, welche Möglichkeiten für einen Verkäufer von Format bestehen und das Streben nach dem sicheren Bürostuhl auf die Dauer nicht rentabel und auch nicht befriedigend ist.

§ 6. Die Kaufmannsgehilfenprüfung.

1. Bedeutung und Zielsetzung.

Der Abschluß einer erfolgreich durchlaufenen Lehre ist in der Regel die Kaufmannsgehilfenprüfung. Diese Kaufmannsgehilfenprüfung ist zwar noch nicht ein Pflichtabschluß der Lehre und ist die Lehre auch ohne diese Prüfung nach Ablauf der vereinbarten Lehrzeit beendet und damit die Verpflichtung aus dem Erziehungsverhältnis erloschen. Man kann aber heute schon sagen, daß 85 % aller auslernenden Lehrlinge durch die Kaufmannsgehilfenprüfung erfaßt werden.

Um einen stärkeren Druck auf alle Jugendlichen auszuüben, damit sie sich dieser Prüfung unterziehen, wäre es empfehlenswert, wenn reichseinheitlich bei der Anstellung eines jungen Kaufmanns der Gehilfenbrief verlangt würde. Es dürfte sich ein gesetzlicher Zwang zu dieser Prüfung nicht mehr als notwendig erweisen, genau so, wie ebenfalls kein Zwang besteht, das Abitur oder die mittlere oder höhere Fachschulprüfung abzulegen. Diese hohe Inanspruchnahme der Kaufmannsgehilfenprüfung ist ohne Zweifel ein Verdienst des Dritten Reiches. Blickt man so zurück, so ist es noch nicht allzu lange her, daß die Industrie- und Handelskammern diese Prüfungen eingeführt haben. Erst vor 12 Jahren begannen diese Institute mit der Durchführung der Prüfungen. Während es in früheren Jahrhunderten in

der Blüte kaufmännischen Lebens in Deutschland zur Zeit der Hansa allgemein üblich war, daß sich die Lehrlinge einer Kaufmannsprüfung unterzogen haben, wobei diese Prüfungen auch in sehr vielen Fällen eine persönliche Mutprobe darstellten, wurde in späteren Zeiten von Seiten der kaufmännischen Innungen ein Lehrbrief aufgestellt. Auch dieser Brauch ist in der liberalistischen Zeit verfallen und erst wieder seit wenigen Jahren geht man dazu über, der Lehrzeit einen entsprechenden Abschluß zu geben. Immer wieder wurde auch in der Vergangenheit diese Lehrprüfung gefordert im Hinblick darauf, daß das Handwerk Jahrhunderte hindurch konsequent Gesellen- und Meisterprüfungen durchgeführt hat. Es zeugt für einen starken Niedergang kaufmännischer Berufserziehung und Auffassung, daß man von dieser Entwicklung abgegangen war. Den Jugendlichen war es meist kein Bedürfnis, da die Not der Zeit und die geringe Aussicht auf Vorwärtskommen in ihnen das Streben, ihr Können unter Beweis zu stellen, nicht anspornen konnten. Heute hat man nun die Notwendigkeit erkannt und seit wenigen Jahren geht man dazu über, die Kaufmannsgehilfenprüfung auch nach einheitlichen Gesichtspunkten auszurichten. Welch großes Hilfsmittel sie in der Lehrlingserziehung darstellt, geht aus den verschiedensten Aeußerungen maßgebender Persönlichkeiten und der Industrie- und Handelskammer hervor. So betont die Industrie- und Handelskammer von München in ihrem Merkblatt zur Durchführung der Kaufmannsgehilfenprüfung, diese Prüfung habe den Zweck, dem kaufmännischen Nachwuchs eine umfassende und gründliche Ausbildung zu sichern und das Verantwortungsgefühl von Lehrling und Lehrherrn wachzuhalten und zu vertiefen.[1]) Diese Ausbildung will sie dem Kaufmann sichern unter dem Gesichtspunkt, daß er später „nach entsprechender praktischer Tätigkeit fähig sein soll, sich in dem Geschäftszweig seiner Lehrfirma selbständig zu machen".[2])

Die Mustersatzung für die Kaufmannsgehilfenprüfung der Industrie- und Handelskammer sagt weiterhin, diese Prüfung sei ein

[1]) Merkblatt für die Durchführung der Kaufmannsgehilfenprüfung der Industrie- und Handelskammer zu München.

[2]) Merkblatt für die Durchführung der Kaufmannsgehilfenprüfung der Industrie- und Handelskammer zu München.

wichtiges Mittel zur Vertiefung der Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses und zur Hebung des Kaufmannsberufes.

Auch der Sachbearbeiter der Kaufmannsgehilfenprüfung für die Reichwirtschaftskammer in den letzten sechs Jahren, Ernst Hoch, der im Auftrag der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammer das ganze Prüfungsmaterial auswertete, spricht davon, „daß die Abhaltung der Prüfungen immer mehr zum Schlüssel der Gestaltung der gesamten Nachwuchsbildung wird".

Es ist auch klar, daß durch eine solche Prüfung, bei der ja nicht nur die Leistungen der Lehrlinge, sondern auch der Lehrherren hervortreten, am besten Anhaltspunkte durch eine amtliche Prüfung gegeben sind. „Ihre Ergebnisse ermöglichen einen tiefen Einblick in den tatsächlichen Stand der praktischen Berufsausbildung und Berufserziehung in den Betrieben und damit auch gleichzeitig eine erfolgversprechende Ueberwachung der Lehrverhältnisse."[3])

Neben dieser Ueberwachung der Lehrverhältnisse im Betrieb ist es natürlich vor allem Aufgabe, festzustellen, ob der junge Mensch „den Sinn und die Aufgaben kaufmännischer Betätigung im Rahmen der Gesamtheit, die Verantwortung, die der ehrbare Kaufmann trägt, den Grundstock des allgemein kaufmännischen Wissens, dessen Mindestmaß der Lehrplan der Berufsschulen darstellt und die besonderen Kenntnisse, z. B. in der Warenkunde, die der Geschäftszweig der Lehrfirma bedingt, erfaßt hat".[4])

Die aus der Prüfung gezogenen Folgerungen haben es nicht nur mit sich gebracht, daß das Prüfungswesen als solches immer einheitlicher und besser gestaltet worden ist, daß auch die Betriebe die Ausbildung gewissenhafter durchführen.

Während bisher die mittleren und kleineren Betriebe im allgemeinen die besseren Ausbildunsstätten darstellten, da dort die Art der Ausbildung stärker auf die Persönlichkeit des Ausbilders abgestellt war, hat sich nunmehr auch eine Reihe von Großbetrieben des Handels, insbesondere des Einzelhandels, veranlaßt gesehen, der noch

[3]) A. B. Krause: „Berufserziehung in der gewerblichen Wirtschaft", S. 57, a.a.O.

[4]) Sartorius: „Kaufmannslehre", S. 112.

so vernachlässigten Ausbildung ihres Nachwuchses ein stärkeres Augenmerk zu widmen. Aufstellungen von eigenen Ausbildungsleitern war eine der ersten Folgen. So konnte in ganz wenigen Jahren der schon oben genannte hohe Prozentsatz der auslernenden Jugendlichen, die sich einer Prüfung unterzogen, erreicht werden, der sogar in einigen Kammerbezirken auf 100 % angewachsen ist.

So kann mit Recht Dr. Hoh schreiben: „Wir wissen, es kann auch heute als ein erstrebenswertes Ziel angesehen werden, daß die Kaufmannsgehilfenprüfungen durch gesetzliche Bestimmungen obligatorisch gemacht werden. Aber eine solche Regelung würde nur die nachträgliche Feststellung eines tatsächlichen Zustandes darstellen, denn schon heute ist für ein Großteil der Lehrlinge die Prüfung eine Selbstverständlichkeit."

So haben insgesamt in den 5 Jahren von 1934 bis 1938 fast 200 000 kaufmännische Lehrlinge freiwillig sich zur Prüfung gemeldet. Die Steigerung war gegenüber dem vorhergehenden Jahr 40 %. Während sich noch Ostern 1934 bei den Kammern 11 239 meldeten und nur eine Prüfung im Jahr stattfand, betrug die Zahl der Prüflinge im Herbst 1937 und Ostern 1938 zusammen 76 000.

Die Zahl der Prüflinge im Jahr 1937/38 ergab beim:

Einzelhandel	26 700	45,5 %
Großhandel	10 900	18,6 %
Industrie	14 500	24,7 %
Bankgewerbe	2 600	4,4 %
Verkehrsgewerbe	1 100	1,8 %
Versicherungsgewerbe	1 900	3,2 %
Sonstige Gewerbe	1 100	1,8 %

Nach wie vor stellt der Einzelhandel das größte Kontingent der Prüflinge. Während jedoch noch 65 % aller Prüflinge im Jahre 1935 sich aus dem Einzelhandel rekrutierten, betrug die Zahl im Jahre nur noch 45 %. Diese 45 % sind aber absolut genommen wesentlich mehr als früher, so daß daraus hervorgeht, wie sehr nun auch die andere nZweige des kaufmännischen Lebens diese Prüfung als eine Notwendigkeit betrachten.

Es ist zu erwarten, daß auch in Zukunft die Zahl immer stärker anwachsen wird bis zu einer fast 100 % igen Beteiligungszahl. Die

Propaganda und die nunmehr einheitliche Lehrlingsrolle lassen ein solches Ergebnis erwarten. So werden in Zukunft alle Lehrlinge, die zwangsläufig in die Lehrlingsrolle eingetragen werden müssen, zur Prüfungsmeldung aufgefordert werden. Die Tages- und Fachpresse nimmt die Prüfungstermine in ihre amtlichen Mitteilungen auf. Die Schulen, insbesondere die Berufsschulen, stellen sich in den Dienst dieser Aufklärung. DAF. und HJ. arbeiten an der Erfassung der Prüflinge mit und sorgen durch Propaganda, besonders bei der HJ., für die Beteiligung an dieser Prüfung. In Ostpreußen hat sich sogar der Rundfunk zur Verfügung gestellt, um Elternschaft und Prüflinge auf die Bedeutung und rechtzeitige Meldung zur Prüfung hinzuweisen.

2. *Rechtliche Unterlagen der Prüfungen.*

Die Prüfungen werden von Ausschüssen der Industrie- und Handelskammern abgehalten. Bei der Bedeutung dieser Abschlußprüfung ist es eine Notwendigkeit, daß diese an eine fachkundliche öffentliche Rechtsstelle übertragen werden, damit die Gewähr absoluter Sachlichgegeben ist. So wurde von der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammer eine Mustersatzung für das Prüfungsamt der Industrie- und Handelskammern herausgegeben. Durch einen Erlaß des Wirtschaftsministeriums vom 16. 12. 1936 wurden Richtlinien für eine ordnungsgemäße Durchführung der Kaufmannsgehilfen- und FacharbeiterPrüfung aufgestellt. Um eine möglichst günstige Zusammenarbeit bei allen beteiligten Stellen zu erreichen, ist in diesen Mustersatzungen bestimmt, daß das Prüfungsamt sich aus einem Betriebsführer als Vorsitzenden, einem Stellvertreter, weiteren Betriebsführern und Gefolgschaftsmitgliedern zusammensetzt. Dem Prüfungsamt sollen fernerhin angehören: ein Vertreter der DAF., ein Vertreter der Berufs- und Fachschulen, ein Vertreter der im Kammerbezirk vorhandenen Arbeitsämter und ein Vertreter der HJ. Dieses Prüfungsamt überwacht die Anmeldung, Zulassung und Durchführung der Prüfung und bestimmt vor allem die Prüfungsausschüsse, die sich aus einem Vorsitzenden, mindestens einem fachkundigen Betriebsführer, mindestens einem fachkundien Gefolschaftsmitlied und einem Fach- und Berufsschullehrer zusammensetzen.

Diese Prüfungsausschüsse übernehmen die Durchführung der Prüfungen innerhalb der einzelnen Fachgruppen. Das Prüfungsamt hat auch die Auswertung der Ergebnisse durch mündliche und schriftliche Berichte der Prüfungsausschüsse vorzunehmen. Eine Aufgabe des Prüfungsamtes ist die schon erwähnte Zulassung, die bei den noch nicht geklärten Randgebieten des kaufmännischen Lebens von Bedeutung sind.

So ist auf diesen Randgebieten zu klären, wer eine ordnungsgemäße kaufmännische Lehre genossen hat und zur Kaufmannsgehilfenprüfung zugelassen werden kann, um mit Recht sich Kaufmann nennen zu können. Eine besondere Schwierigkeit macht die Gruppe der Verwaltungslehrlinge. Diese werden oft an Stellen ausgebildet, die nicht rein oder überhaupt nicht kaufmännisch zu nennen sind. Es ist schwer, durch die schon erwähnten Lehrberufe von vorneherein festzulegen, ob hier ein solcher vorliegt. Aufgabe des Prüfungsamtes ist es, festzustellen, ob ein solcher Betrieb in der Lage ist, einen künftigen Kaufmann auszubilden und von vorneherein bei der Eintragung in die Lehrlingsrolle dies zu vermerken oder überhaupt abzulehnen.

Diese meist angelernten Verwaltungslehrlinge, wie sie in größeren Bürobetrieben auch von Behörden vorkommen, stellen keinen kaufmännischen Nachwuchs dar. Es besteht bei Ihnen die Gefahr, daß sie auf Grund sehr einseitiger Büroausbildung auf nicht kaufmännischen Gebieten in ihrer künftigen Entwicklung verkümmern und nur für Hilfsarbeiten herangezogen werden können. Verwaltungslehrlinge müßten nur die Möglichkeit haben, in den Behördendienst einzutreten, nicht aber später als Kaufmannsgehilfe im kaufmännischen Leben wieder aufzutauchen.

Ebenso ist dies auch bei anderen angelernten sogen. kaufmännischen Jugendlichen, die meistens nur ein sehr einseitiges Tätigkeitsgebiet nachweisen können. Durch die Lehrlingsrolle dürfte auch hier in Zukunft ein Riegel vorgeschoben werden. In dieser Hinsicht wurden bisher von Seiten des Prüfungsamtes im Durchschnitt 3 % der gemeldeten Lehrlinge zurückgewiesen.

Das Prüfungsamt bestimmt auch die Form der Anmeldung, die schriftlich zu erfolgen hat, wobei ein eigener, handgeschriebener und

selbstverfaßter Lebenslauf, Abschlußzeugnis der Berufsschule einschließlich der Handelsschule, der Lehrvertrag, das Lehrzeugnis, das Lehrheft, ein Nachweis über die etwaige Teilnahme am Reichsberufswettkampf und ein Nachweis über einen etwa erfolgten Erwerb des Reichssportabzeichens oder des SA.-Sportabzeichens beigefügt werden müssen.

Die Verpflichtung zur Prüfung ergibt sich aus dem Lehrvertrag § 3 Abs. 6, die Verpflichtung des Lehrherrn aus § 2 Abs. 7, nämlich, den Lehrling zur Prüfung anzuhalten und ihm zur Wahrnehmung des Prüfungstermines die erforderliche Zeit zu geben. Diese Verpflichtung, besonders des Lehrlings, hat wenig praktische Bedeutung, falls es notwendig sein sollte, den Lehrling zur Prüfung zu zwingen. Sie ist aber immerhin für den Lehrling eine Verpflichtung, die er unterschrieben hat.

3. Durchführung der Prüfungen.

„Die Prüfung soll in der Form einer freien und natürlichen Unterhaltung nach Art eines Wechselspräches vor sich gehen. Sie ist weder ihrer Form nach, noch nach den in ihr gestellten Anforderungen eine Wiederholung eines Schulexamens. Sie soll dem Prüfling Gelegenheit geben, sein Können, sein Verständnis und das Maß seiner Einsicht so zu zeigen, wie es auch in der Praxis sein würde." Das sind die einleitenden Grundsätze, wie sie von der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammer herausgegeben wurden. Die Prüfungsgebiete sollen sich so z. B. beim Einzelhandel auf Warenkunde, Verkaufskunde und Kundenbehandlung, allgemeines Wissen und Können erstrecken. Die Prüfung selbst findet im allgemeinen als schriftlicher und mündlicher Teil statt.

Nur noch bei wenigen Industrie- und Handelskammern, so z. B. in München, werden die Schlußprüfungen der Berufsschule, die nach dem Gesichtspunkt einer schriftlichen Kaufmannsgehilfenprüfung zum Teil ausgerichtet sind, als schriftliche Kaufmannsgehilfenprüfung gewertet, wobei allerdings im Zweifelsfall der mündliche Teil in der Benotung höher eingesetzt wird. Der schriftliche Teil findet in Form einer 5-stündigen Klausurarbeit statt und erstreckt sich auf Aufsatz,

Schriftverkehr, Buchführung und Rechnen und in einzelnen Gebieten auf Staatsbürgerkunde.

Um diese Prüfungen einheitlich zu gesatlten, ist man heute in größeren Gebieten, so z. B. Sachsen, schon dazu übergegangen, bei allen Kammern den Prüflingen die gleichen Aufgaben vorzulegen. Der mündliche Teil wird in Einzel- oder Gruppenprüfungen mit einer Zeit von 20—30 Minuten durchgeführt und erstreckt sich sowohl auf die allgemein kaufmännischen als wie fachlichenn Gebiete.

Auch hier wird angestrebt, durch gleichmäßige Ausrichtung der Prüfer einheitliche Bewertungsunterlagen zu bekommen. Dies ist allerdings bei den mündlichen Prüfungen viel schwieriger, da einerseits ein Mangel an tüchtigen, pädagogisch zweckmäßig prüfenden Praktikern besteht und anderseits auch immer wieder die Erfahrung gemacht wird, daß die Prüfer selbst unter einer gewissen Prüfungspsychose leiden.

„Wir kommen um eine formale Schulung der Prüfer nicht herum."[1])

So ist es notwendig, daß diese Prüfer vor allem nicht den Fehler begehen, den Prüfling selbst zu stark einzuschüchtern. Die Prüfung muß nach Möglichkeit eine gewisse menschliche Wärme enthalten, um durch diese Auflockerung bei dem Prüfling zu erreichen, daß er aus sich herausgeht und sein tatsächliches Wissen und Können zeigt. Um auch eine Prüfungspsychose des Prüflings zu vermeiden, ist man heute in den meisten Prüfungen bei den Einzelhandelsprüfungen dazu übergegangen, diese Prüfungen in den Geschäften selbst abzuhalten. Der Erfolg wird als sehr gut bezeichnet, da die Prüflinge in einem gewohnten Raum weniger unter Prüfungsangst leiden und sich hier, wie es sich die Prüfungssatzungen wünschen, ein laufendes „Wechselgespräch" ergibt. Es besteht aber die Gefahr, daß sich die Prüfung zu einseitig auf die Warenkunde erstreckt.

Die Prüfer werden sich am zweckmäßigsten zur Prüfung entsprechend vorbereiten, damit sie nicht so rasch ihre Fragen wiederholen müssen, und nach einem gewissen Plan prüfen, der sich nur nicht zu einseitig in Fachgebiete verlieren darf. Von Löbner ist

[1]) Walther Löbner: „Prüferfibel", Berlin 1934 S. 4.

ja auch eine geeignete Prüfungsfibel herausgegeben worden, die sich die Vereinheitlichung der Prüfung nicht nur innerhalb Deutschlands sondern auch während der Prüfung zur Aufgabe gesetzt hat. Die Prüfer selbst werden zudem auch heute durch die Prüfungsämter und die Berufswarte der Fachgruppen instruiert. Sie dürfen auch nicht zu streng prüfen, um nicht die Kommenden abzustoßen und ihnen zu große Angst vor der Prüfung einzujagen. Die Prüfung soll ja keineswegs nur eine Formsache sein, sondern schon Leistungen verlangen, anderseits aer auch nicht zu hohe Anforderungen stellen.

So berichtet die hierzu berufene Stelle in Leipzig, daß sich im vergangenen Jahr ca. 600 weibliche Einzelhandels-Lehrlinge nicht mehr an der Prüfung beteiligt haben, da sich wahrscheinlich diese Lehrlinge gerade aus dem Einzelhandel mit Rücksicht auf die eigen erhaltene geringe Ausbildung und die höheren Examensanforderunge der Prüfung nicht gewachsen fühlten. Auch aus anderen Kammer bezirken, wie Weimar, Bochum und insbesondere in Düsseldorf wir die Beteiligung der auslernenden Einzelhandels-Lehrlinge als rück läufig gemeldet. Während in der Uebergangszeit diese Anforderun in Bezug auf die Buchführung, die besonders die Einzelhandels Lehrlinge abschreckt, noch etwas gemildert bleiben soll, ist es doch notwendig, in Zukunft von jedem kaufmännischen Lehrling in de Prüfung den Nachweis eines „Grundstockes allgemeinen kaufmänn schen Wissens" zu verlangen.

So soll auch in Zukunft die Mindestbuchführung des Einzelhänd lers bei den Prüfungen von allen Einzelhandels-Lehrlingen, seie es weibliche oder männliche, sei es im Verkauf oder Kontor, verlang werden.

Einzelne Handelskammern hatten bisher eigene Verkäuferinnen-Prüfungen für den Einzelhandel abgehalten, wobei so gut wie nichts in Buchführungsfragen verlangt wurde. Bei verschiedenen Industrie- und Handelskammern, so in München, gab es neben den Verkäufe rinnen-Prüfungen auch noch eine Kontoristinnen-Prüfung. Diese Prüfungen haben aber in vielen Fällen ergeben, daß die einseitige Ausbildung von Kontoristinnen zu rein mechanischen Arbeiten noch wesentlich größer ist als z. B. der Verkäuferinnen, und daß diese Kontoristinnen über die andere Tätigkeit ihres Betriebes kaum unter-

richtet sind. Diese letztere Erscheinung trifft wohl auch im Einzelhandel zu, ist aber besonders stark beim Großhandel. Wenn im Handel ein Anlernverhältnis zulässig und erwünscht wäre, so müßte man dieses als solches bezeichnen. Die Verkäuferinnen-Prüfungen sind später allerdings nicht der Nachweis der entsprechenden Sachkunde für den Fall einer Selbständigmachung und es wird für diese die Ablegung einer Sachkundeprüfung über allgemein kaufmännisches Wissen nachverlangt. Das wird jedoch nur eine Uebergangsmaßnahme bleiben, da die Anforderungen in Zukunft allgemeiner sein werden. Ob sich gerade beim Einzelhandel oder auch auf anderen Gebieten bei der Durchführung der Prüfungen in Kurzschrift und Maschinenschreiben schon sehr bald ein Erfolg zeigen wird, erscheint zweifelhaft. So waren den recht bescheidenen Anforderungen auf diesem Gebiet in den Kammerbezirken Plauen 81 %, Chemnitz und Dresden 61 % nicht gewachsen.[2])

Eine Berührung bzw. Miteinbeziehung von weltanschaulichen Fragen innerhalb der Prüfung als besonderes Prüfungsgebiet erscheint nicht notwendig. Einerseits wird dieser weltanschauliche Teil im Reichsberufswettkampf geprüft, anderseits soll ja auch die Prüfung selbst ergeben, ob der Prüfling als Kaufmann und damit auch als nationalsozialistischer Kaufmann geeignet erscheint. Selbstverständlich soll die weltanschauliche Auffassung des Prüflings, wie er eben seinen Beruf auffaßt, sehr maßgebend für die Bewertung sein. Bei der Prüfung wird darauf Rücksicht genommen, was in der eingeschlagenen Laufbahn vorwiegt, ob mehr die Warenkunde oder die Kontorarbeit oder die Buchführung im Lebensziel des Jugendlichen eine Rolle spielt. Die anderen Gebiete sind als notwendige Ergänzung des Berufswissens so zu streifen, daß das Prüfungsbild von der Praxis aus gesehen, sich rundet. Es soll so Rücksicht genommen werden auf das Ziel, das sich der Jugendliche gestellt hat und auf die Berufsentwicklung, mit der er sich einmal sein Brot verdienen will.

Die individuelle Behandlung darf bei der Prüfung keineswegs ausgeschaltet werden, denn gerade beim Kaufmann tritt ja die Leistung der einzelnen Persönlichkeit im späteren Leben stärker in

[2]) Hoch: „Kaufmannsgehilfenprüfung 1937", S. 26.

Erscheinung als beim handwerklichen Beruf. Die Fähigkeit, wichtige Entscheidungen zu treffen, hängt mehr von einer geistigen Beweglichkeit ab und nicht von gelerntem Wissen. Ob ein Handwerker später eine gute oder schlechte Stellung hat, hängt in der Hauptsache von seinen handwerklichen Fähigkeiten ab, also von der Art, wie er seine Arbeit ausführt. Einen vollen Maßstab für die spätere Tüchtigkeit wird aber im Kaufmannsberuf diese Prüfung nie abgeben, wie dies sichtbar beim Handwerk der Fall ist. Das kann aber auch gar nicht Aufgabe der Prüfung beim Kaufmannsgehilfen sein, denn die Fähigkeit, Kaufmann zu sein, wird niemals durch Prüfungen ermittelt, sondern nur durchs Leben. Um diesen Eindruck der Person auch in der Bewertung einzuschließen, schlägt Humburg eine Beurteilung folgender Teilfragen vor:

1. Aeußeres Auftreten des Prüflings.
2. Sprache und Ausdrucksform,
3. Kundenberatung während des Verkaufsgespräches.
4. Eigentliche Kundenberatung,

wobei der 4. Punkt naturgemäß im Rahmen einer Prüfung stärker bewertet werden muß.[3])

Diese Bewertung der Persönlichkeit kommt auch gerade beim Einzelhandel bei den Prüfungen im Geschäftslokal des Lehrlings besonders zur Geltung, da ja dort der Jugendliche in seiner gewohnten Umgebung am ehesten zu erkennen ist und es dort am leichtesten sein wird, den wirklichen Verkäufer, der durch keine Prüfungsangst beeindruckt ist, zu erkennen. Aehnlich wird ja auch vom Reichsberufswettkampf zur Erzielung besserer Ergebnisse die praktische Prüfung in den Betrieben abgehalten.

Die Problematik der Prüfung liegt darin, daß sie von Menschen abgehalten wird, die häufig keine Pädagogen sind. Zudem kennen sie den Lehrling nicht so, wie dessen Lehrer und urteilen nach einem Augenblickseindruck.

4. Ergebnisse der Kaufmannsgehilfenprüfung.

Die Ergebnisse der Prüfung auf den Reichsdurchschnitt umge-

[3]) Dr. Humburg: Wochenschrift für Papier, 16. 3. 1939.

rechnet sind, daß im Jahr 1938 84 % aller Prüflinge die Prüfung bestanden haben, wobei der Anteil der Lehrlinge, die die Prüfung bestanden haben, bei den männlichen 85 %, bei den weiblichen 82 % war. Eine Aufteilung für die einzelnen Wirtschaftsgruppen ergibt sich aus dem folgenden Bild:[4])

	männliche Prüflinge	weibliche Prüflinge
Industrie	85,6 (86,7) %	80,0 (83,9) %
Großhandel	84,3 (85,3) %	83,4 (89,1) %
Einzelhandel	84,6 (80,7) %	82,4 (82,0) %
Bankgewerbe	90,9 (88,4) %	93,9 (84,2) %
Versicherungsgewerbe	88,1 %	78,5 %
Verkehrsgewerbe	85,7 %	83,1 %
Sonstige Gewerbe	72,3 %	80,2 %

In den letzten Jahren wird darüber geklagt, daß die Kenntnisse in den Elementarfächern, so in Deutsch und Rechnen sehr gering sind. Diese Mängel der Ausbildung der Volksschule sind nicht mehr aufzuholen. Die Industrie- und Handelskammer zu Köln, bei der im Herbst 1937 36,8 % der Teilnehmer, und zwar 10,5 % männliche und 26,3 % weibliche, die Prüfung im Einzelhandel nicht bestanden haben, beklagt sich auch darüber, daß „den Verkäufer-Lehrlingen zum Teil die kontoristische Mitarbeit in der Lehrzeit fehlt. Nur nebenbei sei bemerkt, daß das Ergebnis des Reichsberufswettkampfes in den Wettkampftruppen Banken und Versicherungen, in der ja bekanntlich sehr viele Abiturienten tätig sind, ebenfalls ergab, daß fast 50 % der Teilnehmer ungenügende Kenntnisse in Deutsch besaßen, also eine Erscheinung, die nicht nur im Handel auftritt.

Die Berliner Handelskammer hat bei den Handelskammerprüfungen die Erfahrung gemacht, daß das Ergebnis dort am schlechtesten ist, wo die Prüflinge keinen rechten Schulabschluß hatten, also denjenigen, die gerade nach Vollendung der Schulpflichtzeit aus der Mittelschule ausgeschieden und in den Kaufmannsberuf eingetreten sind. In der Berufsberatung wurde schon erwähnt, daß sich diese geringe Schicht von Jugendlichen allgemein weniger bewährt.

[4]) Hoch: Die Kaufmannsgehilfenprüfung 1938, S. 41.

Es mag dies einerseits damit zusammenhängen, daß jede nicht abgeschlossene Schulbildung etwas Unfertiges darstellt, anderseits auch, daß in vielen Fällen dieser Schulwechsel durch die geringe Leistung des Jugendlichen bedingt ist und damit auch die zukünftige geringe Leistung erklärt. Das Ergebnis der Abiturienten einer Mittelschule war gerade in Berlin sehr gut zu nennen. Das mag damit zusammenhängen, daß die großen Konzerne, wie AEG. und Siemens, nur tüchtige Lehrlinge einstellen. Sie geben aber auch durch eigene Lehrer und Praktiker diesen Jugendlichen eine zusätzliche Schulung, so daß von vorneherein sowohl für Vorbildunng der Schule wie für die betriebliche Ausbildung für diese Prüflinge die Startbedingungen besonders günstig sind.

Es wäre zu wünschen, daß im Einzelhandel auf Grund der Bedeutung des weiblichen Berufselementes die weiblichen Kräfte auch in Zukunft sich der Wichtigkeit ihrer Berufserziehung und des Nachweises bei der Prüfung mehr bewußt werden. Die Anschauung des Berufs als Uebergangstätigkeit bis zur Heirat ist vielleicht viel daran schuld, daß die weiblichen Lehrlinge etwas schlechter abschneiden. Auch diesen muß klar werden, daß die umfassende Berufsausbildung für sie und für den ganzen Berufsstand eine Notwendigkeit bedeutet.

Nach einem Aufsatz von Dr. Riedl wird festgestellt, daß in der Gruppe Industrie 51 % aller Prüflinge mit mangelhaft und ungenügend im Rechnen abschnitten. Der Großhandel lieferte hier 33,7 %, der Einzelhandel 60,6 %. Gerade dieses Versagen im Rechnen bedeutet im Einzelhandel nicht nur für die Hausfrau einen Nachteil, sondern auch für die Arbeitsleistung zusätzliche Kontrollverluste. Besser schnitten hier die Versicherungen und insbesondere die Banken ab, die nur 4 % der Versager ausmachten.[5])

Im gleichen Aufsatz heißt es, daß „die schriftlichen Prüfungen im allgemeinen keine Besserung erfahren haben, im Gegenteil, in Industrie und Einzelhandel ist eine Verschlechterung gegenüber 1937 festzustellen. Die mündlichen Prüfungen dagegen werden günstiger beurteilt".

In einem Aufsatz von Rohrer mit der Ueberschrift: „Warum

[5]) Völkischer Beobachter vom 17. 7. 1938.

versagen die Lehrlinge bei den schriftlichen Arbeiten der Kaufmannsgehilfenprüfungen" wird die gleiche Feststellung getroffen, „da gerade der Kaufmann die deutsche Umgangs- und Schriftsprache fehlerfrei beherrschen muß, sei dieses Versagen besonders zu bedauern". „Leitende Tätigkeit setzt zumeist eine besondere Gewandtheit im Ausdruck voraus. Der Verkäufer mit geschickter Ausdrucksweise ist stets erfolgreicher als der, der trotz guter Fach- und Warenkenntnisse die Vorzüge seiner Ware nicht mitzuteilen vermag. Verhandlungstechnisch ist der sprachgewandte Partner im Vorteil und Briefe in gutem Stil und treffendem Ausdruck erreichen den Zweck der Mitteilung leichter."

Bei den schriftlichen Prüfungen fehlt es im Deutschen überall, in der Sprachlehre, Rechtschreibung und Zeichensetzung. Aber auch im Rechnen ist ein häufiges Versagen, das auf die mangelnden Kenntnisse der Grundrechnungsarten zurückzuführen ist. So kann man wohl sagen, daß die Erfahrungen im ganzen Reich ähnlich gelagert sind.

Im Leipziger Bezirk ist die Feststellung gemacht worden, daß 23,5 % aller Prüflinge im Aufsatz die Note 4 oder 5 erhielten, 35 % die gleichen Noten im Rechnen. Was Buchführung anbelangt, so waren es hier 40 %, die mit 4 oder 5 benotet wurden.

Bei der Buchführung war es interessant, daß 34,5 % aller Industrie-Lehrlinge, 39,8 % aller Großhandels-Lehrlinge, 50,4 % aller Einzelhandels-Lehrlinge und 55,5 % aller Bank-Lehrlinge die obengenannten Noten erhielten. Es muß allerdings zu Gunsten der Bank-Lehrlinge gesagt werden, daß die Anforderungen wesentlich höher waren als z. B. beim Einzelhandel.

Fast möchte man glauben, wenn man diese Zahlen, gerade was Deutsch und Rechnen anbelangt, betrachtet und keine Besserung, eher ein Abgleiten sieht, daß der Mangel an Schulwissen und die Lücken in den allgemeinen Grundfächern bei der Jugend zumindest nicht kleiner geworden sind.

Allgemein wird geklagt, daß das Fach- und Allgemeinwissen auch in den Prüfungen bei der Industrie- und Handelskammer fehlt. Wenn

---

[6]) Wirtschaftsblatt der Industrie- und Handelskammer, Berlin 1938, Seite 558.

unter vielen Beispielen nur ein Fall herangezogen wird, daß bei einer Industrie- und Handelskammer-Prüfung ein junger Lebensmittelhändler auf die Frage, wie hoch Erbsen werden, eine Höhe von 3 m angibt, so muß man schon sagen, daß neben verschiedenen Mängeln auch in sehr vielen Fällen die eigene Freude und der Wissensdrang fehlen. In Schulen müßte das Wissen wieder stärker eingeprägt und, fast möchte ich sagen, gepaukt werden, ohne hier den Begriff des Paukens im schlechten Sinne des Wortes zu meinen. Diese Notwendigkeit, einen Grundstock auch nur von primitivem Wissen wieder aufzubauen, kann durch keinen Gepäckmarsch ersetzt werden. Die Gefahr der Verflachung des Wissens unserer Jugend darf nicht übersehen werden.

Was nun das allgemeine kaufmännische Wissen anbelangt, so wird das Versagen häufig darauf zurückgeführt, daß die Jugendlichen zu wenig Gelegenheit hätten, sich allgemein auszubilden. Einerseits übersehen die Lehrherren zu oft hier ihre Pflicht, anderseits sind sie hierzu selbst häufig nicht in der Lage, dieses allgemein kaufmännische Wissen zu vermitteln. Hier ist auch ein Hinweis einer Kammer beachtlich, die sagt, es habe den Anschein, als ob sich die Lehrlinge zu wenig mit Fachzeitschriften und Fachliteratur beschäftigen. Bisher war auch das Versagen der Prüflinge auf dem Land und in kleineren Städte ndarauf zurückzuführen, daß in vielen Fällen die Ergänzung der Lehre durch eine vertiefte systematische Fortbildung zu einer Berufs- oder Fachschule fehlte.

Die Folgerungen, die man hieraus gezogen hat, laufen darauf hinaus, in allen Landkreisen eine Kreis-Berufsschule zu errichten.

Was dagegen die Ergebnisse anbelangt, die sich auf die Ausbildung im Betrieb beziehen, so glaubt man, aus den bisherigen Untersuchungen sagen zu können, daß die Leistungen gegenüber der Zeit vor 1935 besser geworden sind, obwohl die Anforderungen zum Teil höher gestellt waren. Das beruht auch zum großen Teil darauf, daß das Interesse an der Lehrlingsausbildung und das Verantwortungsgefühl beim Lehrherrn und Lehrling gestiegen sind.

5. *Die Auswertung der Ergebnisse*

geschieht zunächst dadurch, daß dieselben von Seiten des Prüfungs-

ausschusses an das Prüfungsamt weitergeleitet werden. Sie werden aber auch an die Presse, DAF., an die Schulen, Behörden, Arbeitsämter, die Wirtschafts- und Fachgruppen weitergeleitet. Damit soll zunächst für den Gedanken der Prüfungen geworben werden. Vor allem aber sollen sich die genannten Stellen intensiver mit der Frage befassen, wie die künftige Leistung verbessert werden kann.

Der Lehrplan der Schulen und die Beratung der Arbeitsämter wird danach ausgerichtet. Die Arbeitsämter erhalten für ihre Berufsberatungsstellen damit wesentliche Hinweise für ihre künftige Tätigkeit. Die Kammern selbst, bzw. die Fachgruppen durch ihre Berufswarte, werden sich auf Grund der Ergebnisse mit den Betrieben befassen können, deren Lehrlinge schlechte Ergebnisse gezeigt haben.

6. Die Nachlehre.

„Ein Problem bilden diejenigen, welche die Prüfung nicht bestanden haben. Sie machen ungefähr eine Zahl von fast 10 000 Jugendlichen im Jahr aus. Die Frage ist nun, was soll mit diesen geschehen und wie können die Mängel, die Lehrlinge und Lehrherr gezeigt haben, beseitigt werden?" Hierzu wird von der Industrie- und Handelskammer Stuttgart ein Auswertungsbogen verwendet für diejenigen, die die Prüfung nicht bestanden haben (s. Anlage Nr. 10). Es wird in diesem festgestellt:

1. allgemeiner Eindruck,
2. Fächer, in denen der Prüfling versagt hat,
3. Grund des Versagens,
4. Aussicht der Wiederholung,
5. Angabe einer zusätzlichen Schulung,
6. Empfehlungen einer Nachlehre oder Wechsel der bisherigen Firma.

Diese Auswertungsbogen müßten einheitlich bei den Kammern eingeführt werden, dazu aber auch Auswertungsbogen für Lehrlinge, die wohl bestanden haben, deren Kenntnisse aber sehr schwach waren und diese Lücken auf den Lehrbetrieb zurückzuführen sind. Die Wiederholung selbst soll nach Möglichkeit nur einmal gestattet sein.

Durch die Gütestelle der Industrie- und Handelskammer für Lehrlingsstreitigkeiten soll dann die Nachlehre mit dem Lehrling und dem Lehrherrn vereinbart werden. Eine sehr bedeutsame Rolle

spielt hier der Tarif für diese Nachlehre. Richtlinien und Anhaltspunkte bestehen hierüber nicht. Man möchte sich aber auf den Standpunkt stellen, daß bei einem Verschulden des Betriebes der volle Tarif für die Zeit der Nachlehre zu zahlen ist, wobei der Lehrherr gezungen werden soll, den Lehrling noch zu beschäftigen. Falls der Lehrling in einem anderen Betrieb ausgebildet werden müßte, müßte vom bisherigen Lehrherrn die Differenz bezahlt werden. Liegt die Schuld am Lehrling, so kann hier höchstens ein 50 %iges Tarifgehalt befürwortet werden.

Die Industrie- und Handelskammer in Braunschweig macht den Vorschlag, daß prinzipiell während der Nachlehrzeit von 6 Monaten 75—80 % des Gehilfengehaltes zu gewähren seien. Dieser Vorschlag übersieht aber andererseits die Schuldfrage und will zwischen Schuld und Nichtschuld eine Zwischenlösung darstellen. Dort, wo aber ein Lehrherr Schuld an dem Versagen ist, hat er auch die entsprechenden Folgen zu tragen und müßte gegebenenfalls sogar schadensersatzpflichtig gemacht werden, falls die Nachlehre bei ihm nicht durchgeführt werden kann.

Sollte eine Nachlehre auf Grund vollkommen mangelnder Eignung des Lehrlings überhaupt in dem gewählten kaufmännischen Gebiet nicht zweckmäßig erscheinen, so müßte er über die Berufsberatung einen vollständigen Berufswechsel vornehmen. Auf diese Versager aber, die durch die Prüfung doch immer wieder in nicht unbedeutender Zahl festgestellt werden, wird man nicht rechtzeitig aufmerksam, wenn dieselben keine Prüfung ablegen oder der Lehrling sich weigert, diese zu wiederholen oder die zusätzliche Ausbildungszeit einer Nachlehre durchzumachen. Darin aber wurzelt die Enttäuschung, wie Faust, Köln, schreibt: „Erst einige Jahre später lehrt ihn die Erfahrung, daß er beruflich nicht vorankommt.“ [7])

Die Nachlehre ist aber heute in Anbetracht der allgemeinen Arbeitsdienst- und Wehrpflicht sehr problematisch, da die Jugendlichen schon sehr häufig bald nach der Lehre zum Arbeitsdienst engezogen werden. Es ist allerdings zu erwarten, daß bei einer entsprechenden Eingabe der Industrie- und Handelskammer eine Rückstellung bis zur

---

[7]) in: „Deutsche Hochschulwarte“, 1/2, 1938.

Handelskammerprüfung und Absolvierung der Nachlehre möglich ist.

Was nun die Stellung derjenigen anbelangt, die die Prüfung nicht gemacht und sich einer Wiederholungsprüfung nicht mehr unterzogen haben, so wäre neben dem schon genannten Vorschlag, jeden Betriebsführer bei Anstellung eines Jungkaufmanns zu verpflichten, den Gehilfenbrief vorlegen zu lassen, zu überlegen, ob diese Jugendlichen nicht gegenüber denjenigen, die die Prüfung bestanden haben, tariflich schlechter zu stellen seien. So könnte man sich denken, dieser Gruppe während der ersten drei Berufsjahre einen um 10 % niedrigeren Tarif zu bezahlen. Damit soll einerseits auf diese ein Ansporn zu höheren Leistungen ausgeübt werden, anderseits ist es mehr wie gerecht, daß jemand, der höhere Leistungen auf Grund einer Prüfung bewiesen hat, besser gestellt wird als wie einer, der diesen Nachweis nicht erbracht hat. Weniger in dem gesetzlichen Zwang zur Prüfung als in einer tariflichen Unterscheidung dürfte eine Lösung der allgemeinen Kaufmannsgehilfenprüfung liegen.

Es zeigt sich hier sehr häufig, daß Jugendliche, denen eine Nachlehre empfohlen wird, diese Nachlehre nicht annehmen und auch zu keiner Wiederholung der Prüfung erscheinen. So hat Sachsen, das besonders in solchen Fällen auf eine derartige Nachlehre Wert legt, schlechte Erfahrungen gemacht und feststellen müssen, daß nur der geringere Teil zur Wiederholungsprüfung erschienen ist. Die Schwierigkeiten liegen heute darin, daß ein Jugendlicher, wie schon erwähnt, auch ohne Prüfung jederzeit ein Unterkommen findet und auch im eigenen Betrieb sogar mit einem Gehalt über dem Tarif nach der Lehre weiterbeschäftigt wird. Man müßte den Jugendlichen darauf aufmerksam machen, daß in einer späteren Zeit der mangelnde Nachweis der Prüfung für ihn von Schaden sein kann. Auch das müßte ja den Jugendlichen bedenklich stimmen, daß die Fachschulen grundsätzlich nur Gehilfen aufnehmen, welche die Prüfung abgelegt haben. Verzichtet also der Jugendliche auf diese, so verschließt er sich den Weg, sich weiterzubilden.

Die Auswertung der Prüfung für die Lehrfirmenkartei erfolgt auf Grund eines Auswertungsbogens, den der Prüfunggsausschuß auszufüllen hat. Die Vorbereitung zur Prüfung wird in letzter Zeit, nachdem sie sich immer stärker durchgesetzt hat, Anlaß, verschiedene

Bücher und Hefte auf den Markt zu ringen, die zur Vorbereitung zur Kaufmannsgehilfenprüfung dienen. Eine derartige Unterstützung muß aber abgelehnt werden, da die Kaufmannsgehilfenprüfung ja eine Prüfung der erworbenen Kenntnisse im Betrieb ist und Rechenschaft über die Lehrzeit abgeben soll.

Es dürften allerdings auch solche gepaukten Fragen von einem geschickten Prüfer ohne weiteres festzustellen sein. Vorbereitung darf nur die Lehre sein, mit all ihren zusätzlichen auf den Betrieb abgestellten Kursen und Schulen. Die Kaufmannsgehilfenprüfung hat für diejenigen, die sich später einmal selbständig machen wollen (was vor allem im Einzelhandel zutrifft) auch noch den Vorzug, einen Nachweis der Sachkunde darzustellen. Soweit bisher eine Prüfung für Verkäufer und Verkäuferinnen bestand, die ja in Zukunft abgeschafft werden soll, muß allerdings eine derartige sachkundliche Prüfung nachgeholt werden. Hier sei auch auf ein noch nicht gelöstes Problem hingewiesen, das durch das zeitliche Zusammenfallen von Reichsberufswettkampf und Handelskammerprüfung im Frühjahr in den letzten Jahren entstanden ist.

Die Prüflinge haben im Monat März drei Prüfungstermine: die Schlußprüfung in der Berufsschule, die Handelskammerprüfung und den Reichsberufswettkampf. Dies bedeutet für den Jugendlichen schon eine sehr starke Häufung der Prüfungen.

Es kommt hinzu, daß auch die Frage der Prüfer hier eine Rolle spielt, wobei ja schon für die Industrie- und Handelskammer-Prüfung sehr häufig nicht genügend und geeignete Praktiker zu finden sind. Zunächst möchte es scheinen, als ob man mindestens Reichsberufswettkampf und Handelskammerprüfung in irgend einer Form zusammenlegen könnte, wobei für diese Gruppe nach den bisherigen Methoden der Kaufmannsgehilfenprüfung zorzugehen wäre und die Ergebnisse entsprechend benotet und Orts-, Gau- und Reichssieger aus dieser Leistungsklasse genau so zu ermitteln wären.

Als Vorteil wäre hier zu nennen, daß die Handelskammerprüfung, die bisher doch nur negative Auslese war, denn die Prüflinge mit ausgezeichneten Leistungen erhielten ja zumeist nur mündlich eine Anerkennung, die positive Berufsauslese des Reichsberufswettkampfes noch hinzukommen würde.

Da aber die Aufgaben des Reichsberufswettkampfes auf einem anderen Gebiete liegen, in einer sehr starken Betonung des weltanschaulichen Teiles, dürfte zunächst doch noch ein zu großer Unterschied in den beiden Standpunkten vorhanden sein, von denen aus die Prüfung durchgeführt wird.

Die Prüflinge werden nach Ablegung der Prüfung auch im Handel in feierlicher Form freigesprochen. Dieser vom Handwerk übernommene Brauch ist sehr zu begrüßen, da er die Jugendlichen auf die Wichtigkeit der Prüfung und auf die Bedeutung dieses Augenblicks hinweist. Der Jugendliche soll für sein künftiges Leben einen besonderen Eindruck aus dieser Stunde mitnehmen, um dann als künftiger Kaufmann stolz auf seinen Beruf zu sein.

§ 7. Zusätzliche Berufsberatung nach der Lehre und Berufsförderungsmaßnahmen für den Kaufmannsstand.

Einleitende Bemerkungen.

Wer von den Jugendlichen glaubt, daß er auf Grund seines Lehrergebnisses ein fertiger Kaufmann ist, der würde einen großen Irrtum begehen, auf das ihn das Leben sehr bald aufmerksam machen würde. Es soll keiner annehmen, „daß nunmehr die Periode des Lernens vorbei wäre".[1]) Die immer besser werdenden Ergebnisse des Reichsberufswettkampfes zeigen auch, daß bei vielen der Jugendlichen ein wachsender Leistungswille vorhanden ist und es wird der Beweis erbracht, „was durch Willen und Kenntnisse erreicht werden kann".[1]) Es muß dem Jugendlichen des Kaufmannsstandes klar sein, daß auf diesem Gebiet immer neue Waren, neue Absatzwege, neuer Bedarf auftauchen, und nicht nur in der Deckung des Bedarfes, sondern auch in der Erweckung liegen immer neue Ziele. Die sehr starken marktorganisatorischen Maßnehmen, der Wechsel in den Rohstoffen, bedingen die Aneignung neuer Kenntnisse, die Einwirkung auf Produktion und Verbrauch, „um der hohen Aufgabe der Durchführung nationalpolitischer Ziele gerecht zu werden".[1]) Gerade im Handel zeigt es sich, daß zur Gründung eines Betriebes oft

nicht so sehr der Besitz von Kapital notwendig ist, als vielmehr „wirkliche Warenkunde, ein gutes Allgemeinwissen, kaufmännische Erfahrung, wie sie nur aus langer Berufsarbeit mitgebracht werden kann'.[1])

Aber auch derjenige, der durch eigene Tüchtigkeit oder als Erbe einen solchen Betrieb übernommen hat und in diesem tätig ist, vielleicht heute auch schon der älteren Generation angehört, darf sich niemals in den Irrtum begeben, alles schon zu wissen und nichts dazuzulernen.

Wie kaum ein Gebiet mußte sich der Handel im Laufe der letzten Jahre gedanklich und geschäftlich umstellen. Wenn man bedenkt, daß in Bälde auch der Handel Kalkulationsrichtlinien bekommt, so muß man befürchten, daß eine große Zahl von Händlern, die sich „Kaufmann" nennen, am Wege zurückblieben. Sich weiterhin auszubilden, um ständig auf dem Laufenden zu bleiben, gerade in einer Zeit, die täglich Neues bringt, wird für jeden eine Existenzfrage sein.

Der Mangel an Fachkräften auf allen Gebieten des gewerblichen Lebens war Anlaß für das Gesetz zur Verpflichtung zur Berufsausbildung.

Die Bedeutung dieses Erlasses kann nicht oft genug betont werden, denn er verpflichtet ja nicht nur zur Berufsausbildung, sondern enthält auch die Verpflichtung, sich ausbilden zu lassen. Wenn ein Staat keine anderen Möglichkeiten hat, Mehrleistungen zu erreichen, als eben durch Weckung der schlummernden Kräfte bei der beschränkten Zahl seiner Arbeitskräfte, so kann auch die Fortbildung dieser Arbeitskräfte keine Privatsache mehr sein. War vor allem der Reichsberufswettkampf bisher ein Mittel, um auf diese ständige Weiterbildung Einfluß zu nehmen, so verpflichtet gerade dieses Gesetz jeden einzelnen dazu.

In einer Wirtschaft, in der der Grundsatz der Leistungen keine Halbheiten und Lauheiten der beruflichen Fortentwicklung kennt, muß auch innerhalb der Betriebe und der ständischen und politischen

[1]) Staatsrat Reinhard: „Wirtschaftsblatt der Industrie- u. Handelskammer", S. 635, Jahrgang 1936.

Organisationen des Wirtschaftslebens eine, man möchte sagen, ewige Berufserziehung für alle Schaffenden in Zukunft erfolgen.

Neben dem ersten Absatz des erwähnten Erlasses, der sich auf die Ausbildung der Jugendlichen, vor allem der Lehrlinge, bezieht, heißt es im zweiten Absatz:

„die weitere systematische Ausbildung zum beruflichen Aufstieg ist zu fordern, und

drittens, die wirtschaftspolitisch notwendige Umschulung von Hilfskräften zu Fachkräften, sowie die Umschulung auf neue Werkstoffe, neue Arbeits- und Fabrikationsmethoden, Buchführungsrichtlinien, Verteilungsmethoden usw., ohne deren Kenntnisse die Entwicklung des Betriebes gehemmt wird", vorzunehmen.

Damit werden sämtliche Arbeitnehmer der gesamten deutschen Wirtschaft erfaßt und, was hier die Arbeitnehmer anbelangt, bezieht sich auch für die Arbeitgeber, denn es wäre ein unhaltbarer Zustand, wenn die Betriebsführer unter dem Leistungsniveau ihrer Mitarbeiter stehen würden, denn gerade sie müssen auch im Berufswissen und -Können allen voran stehen. So sagt auch Dr. Ley: „Bei uns wird der Mensch nie fertig. So werden wir den Gesellen genau so betreuen, wie wir den Lehrling betreuten." [2])

Und unter Bezugnahme auf den Betriebsführer, den er hier den Handwerksmeister nennt, sagt er: „Ein Handwerksmeister, der an sich selbst nicht mehr weiterarbeitet, bekommt von uns keinen Lehrlind."

Was hier für das Handwerk nur als Beispiel herausgenommen und was dort durch den Befähigungsnachweis schon gesetzlich geregelt ist zweifellos auch für den kaufmännischen Betrieb richtig, nur ist die Weiterschulung der Meister, wie sie beim Handwerk durch eigene Meisterschulen und berufliche Zusammenkünfte durchgeführt wird, leichter möglich, da dort der Konkurrenzgedanke sich weniger auswirken kann als im Handel.

Prof. Arnhold, der Leiter des Schulungsamtes der DAF.,

[2]) „Wir alle helfen dem Führer", S. 78.

schreibt in einem Artikel der Zeitschrift „Der Vierjahresplan" zum Thema „Leistungsweg der Erwachenen":

„Die Zwecksetzung dieser Berufserziehungsmaßnahmen für Erwachsene besteht darin, die Lücken einer ungenügenden Nachwuchserziehung auszufüllen, den Aufstieg des Einzelnen seinen Fähigkeiten entsprechend zu ermöglichen und seinen Leistungsweg im Betrieb zu verstärken. Während man an der planmäßigen Entwicklung der grundlegenden Berufsausbildung des Nachwuchses in Betrieb und Schule schon lang gearbeitet hatte, überließ man den Erwachsenen in beruflicher Beziehung lange Zeit sich selbst."

Dieser Artikel ist wohl mehr für den Industrie-Arbeiter geschrieben, kann aber genau so in diesen Sätzen für den kaufmännischen Angestellten und den Betriebsführer zur Anwendung gebracht werden, denn daß es hier genau so weit und vielleicht noch weiter fehlt, kann niemand bestreiten, der den Handel kennt.

Trotzdem muß, und dies ist auch bereits geschehen, der Betriebsführer des Handels immer wieder selbst fortgebildet werden, solange er die Aufgabe hat, als Betriebsführer seinen Posten auszufüllen. In dieser Ausbildung bzw. in dem Mangel der Betriebsführer gerade im Einzelhandel, ist eine der größten Hemmungen für die Berufsausbildung der Jugendlichen zu erblicken.

Die Westdeutsche Kaufhof-AG., eines der größten Handelsunternehmungen Deutschlands, hat in ihren Grundsätzen der Geschäftspolitik der betrieblichen Schulung eine sehr große Bedeutung beigelegt, die sich nicht nur auf Lehrlinge, sondern auf die gesamte Gefolgschaft erstreckt und auch die leitenden Angestellten erfaßt. In diesen Grundsätzen heißt es:

„Wir messen daher einem planmäßigen Schulungswesen die größte Wichtigkeit zu, insbesondere für die Herstellung des notwendigen Gleichklangs im Qualitätsniveau des gesamten Personals wie auch für die Bereitstellung und Heranbildung qualifizierter und leitender Kräfte. ... Daraus erwächst eine zusätzliche Anforderung an die Leitenden aller Grade, insbesondere die Geschäftsleiter, deren Bedeutung nicht genug unterstrichen werden kann."

Unter Grundsätzen der Personalschulung heißt es dort weiter:

„1. Steigerung der beruflichen Leistung des Einzelnen durch Ent-

wicklung seiner persönlichen Anlagen und Weckung seiner Initiative, sowie Erweiterung seines Wissens." Es wird hier festgelegt, daß der Kreis der Schulenden nicht nur Lehrlinge, sondern das Personal der Verkaufs-, Büro- und Werbeabteilungen, sowie die leitenden Angestellten umfaßt. Neben dem schon angeführten Lehrlingsunterricht soll die Weiterbildung der ausgelernten Kräfte im Verkauf, in den Abteilungen des kaufmännischen Innendienstes und in den Werbeabteilungen in Abteilungsbesprechungen erfolgen, die leitenden Angestellten dagegen sollen in Arbeitsgemeinschaften zusammengefaßt werden.[3])

Die Einzelhändler sind auf Grund ihrer Tätigkeit weniger in der Lage, einerseits konzentriert zu arbeiten und Neues aufzunehmen, anderseits durch ihre lange Ladentätigkeit auch zeitlich behindert und weniger aufnahmefähig.

Vor allem aber gilt es, der Jugend, die einmal die tragende Generation kaufmännischen Lebens sein wird, von vorneherein eine bessere Ausbildung zu geben, wie sie in vielen Fällen die jetzige Generation hat. So war es bisher vor allem eine Erscheinung, die man als einen bedenklichen Mangel in der Berufsausbildung bezeichnen konnte, daß die Weiterbildung mangelhaft war. Die Jugendlichen nun in ihrem Gefühl, keine Prüfung mehr vor sich zu haben und keinen Zwang der Ausbildung, wie die Lehrzeit, durchlaufen zu müssen, haben in den meisten Fällen kein Interesse, an ihrer eigenen Ausbildung weiterzuarbeiten.

Währen in vielen Industriebetrieben der jugendliche Industrie-Kaufmann auch nach der Lehre entsprechend der Anordnung eines Betriebes ausgebildet wurde, hat es bisher im Einzel- und Großhandel an einer ähnlichen Einrichtung gefehlt. So schreibt Dr. Iven von der August Thyhhen-Hütte Die hohen Anforderungen, die an den Industrie-Kaufmann gestellt werden, „neben rein kaufmännischen Kenntnissen ausreichende Warenkenntnisse und auch Kenntnisse bestimmter technischer Vorgänge, bringen es mit sich, daß mit der Beendigung der Lehrzeit die Ausbildung des Kaufmanns der Groß-

[3]) Die Schulung in der Westdeutschen Kaufhof-A.G., Personalzentrale, Abteilung Schulung, Heft 2.

industrie keineswegs als abgeschlossen gelten kann. Bis zum Ende der Lehrzeit habe der junge Kaufmann lediglich einen allgemeinen Begriff von dem kaufmännischen Apparat bekommen. Es dürfe daher wohl gesagt werden, daß die wirkliche und gründliche Spezialausbildung erst nach Beendigung der eigentlichen Lehrzeit erfolge". Iven regt so an: „durch den Austausch der jugendlichen Kaufleute von Werk zu Werk die Heranbildung des wirklich wendigen und tüchtigen Nachwuchses zu vertiefen".[4])

In einem Großbetrieb ist es naturgemäß leichter, den Jugendlichen ständig in seiner Ausbildung zu halten. Wie steht es aber mit den kleineren und mittleren Betrieben, in denen dann der Jugendliche eine bestimmte Arbeit zugewiesen bekommt, die er dann auf lange Zeit auszuführen hat? Die Einseitigkeit kann hier, schon sehr früh beginnend, für die künftige Einsatzfähigkeit gefährlich werden. Man kann sich so nicht dem Gedanken verschließen, daß man doch durch einen gewissen gesetzlichen Druck bis zu einem bestimmten Lebensalter den Jugendlichen zu einer zusätzlichen Ausbildung zwingt.

Es kommt hinzu, daß durch die meist der Lehre folgende Militär- und Arbeitsdienstzeit wiederum sehr viel vergessen wird. Eine Nachholung wäre hier unbedingt erforderlich. Man sollte diese zwangsläufige zusätzliche Berufsausbildung auf ein Alter bis zum 25. Lebensjahr ausdehnen können. Ausnahmen können ja bei einer Verheiratung oder Verselbständigung der Berufsstellung gemacht werden. Es wäre hier auch nochmals zu überlegen, ob nicht bis zu dieser Zeit ein Berufsausbildungsbuch geführt werden muß, das neben dem Arbeitsbuch die berufliche Entwicklung des Jugendlichen aufzeigt. Bei alledem muß man sich immer die Tatsache gegenwärtig halten, daß solche gesetzlich verankerten Maßnahmen wenig Wirkungen haben, wenn den jungen Kaufmann nicht selbst lebendige Impulse vorwärtstreiben.

Auch eine Selbständigmachung müßte entweder von einer höheren Anzahl von Berufsjahren oder von dem Nachweis des Besuches verschiedener Schulungsmöglichkeiten abhängig gemacht werden, wobei keineswegs zu enge Anforderungen an den künftigen selbständigen

[4]) Sartorius: „Kaufmannslehre", S. 63.

Kaufmann gestellt werden sollen, um die mehr für den Unternehmerberuf geeignete Elemente, die auch einmal keine langjährige Berufstätigkeit im Kaufmannsleben nachweisen können, durch einengende Vorschriften abzuhalten.

Um die zusätzliche Ausbildung des Kaufmannsgehilfen hat sich in sehr verdienter Weise in früheren Jahren der Deutsche Handlungsgehilfenverband (DHV.) angenommen. Auch die kleinste Ortsgruppe des DHV. unternahm berufskundliche Besichtigungen, aber auch allgemeine Maßnahmen, welche im Besuch von Ausstellungen, Musen und dergl. bestanden. Der Unterricht in den „Brotfächern" wie Sprachen, Kurz- und Maschinenschrift, Buchführung, wurde von ihm schon immer durchgeführt und war auch gut besucht. So bestanden Arbeitsgemeinschaften für Buchhaltung, Bilanz- und Steuertechnik, Plakatschrift, Durchschreibebuchführung und dergl.

Neben diesen rein kaufmännischen Gebieten wurde aber auch das allgemeine Wissen gepflegt. Nur um einige Kurse zu nennen: Nationalgeschichte, Hygiene des Kaufmannsstandes. Wie betrachte ich Kunstwerke, Reiseberichte und dergl., wobei in kleineren der Arzt, der Oberamtsrichter und sogar der Forstmeister u. a. für Vorträge herangezogen wurden. Die Geselligkeit stand dabei stark im Vordergrund und vielleicht war durch diese Verbindung die Zahl der Teilnehmer und die Aufnahmewilligkeit größer, soweit beide Gebiete gegeneinander entsprechend abgegrenzt wurden. Die Geselligkeit war aber hierbei keineswegs Hauptzweck, wie dies in den geselligen kaufmännischen Vereinen der Fall war, sondern sie wurde das Mittel zum Zweck, den gesellschaftlichen Veranstaltungen Niveau und Inhalt zu geben, kulturell in die Breite zu wirken und durch Vorträge und künstlerische Darbietungen auch die allgemeiner gestaltete Bildungsarbeit zu vertiefen. Das Bildungswerk des DHV. war sehr gediegen und gründlich gestaltet. Die DAF. hat diese außerordentlich sorgfältig aufgebauten und durchgegliederten Bildungspläne vereinfacht und angeglichen an die ihr gestellte besondere Aufgabe der Erfassung größerer Massen.

Aber auch die selbständigen Kaufleute hatten früher in ihren Gilden und Kasinos nicht nur einen geselligen Verkehr gepflegt, son-

dern auch Fragen des ganzen Kaufmannsstandes sowohl in betriebswirtschaftlicher als berufsfördernder Hinsicht erörtert. Diese gesellschaftliche Zusammenfassung der unternehmenden Kaufleute ist dann immer stärker in den Jahren wirtschaftlichen Niederganges auseinandergefallen und besteht heute fast überhaupt nicht mehr. Zur Hebung des Standesbewußtseins würden aber derartige Zusammenschlüsse und Arbeitsgemeinschaften, wie sie heute wieder in einzelnen Städten entstehen, zu begrüßen sein, wobei keineswegs der Weg gegangen werden soll, der auch hier zum Verhängnis wurde, daß man eine exklusive Schicht bilden wollte.

1. Das Berufserziehungswerk der DAF.

Die guten Vorarbeiten des DHV. wurden von der DAF., Amt für Berufserziehung und Betriebsführung, in Arbeitsplänen, dem sog. „Berufserziehungswerk" zusammengefaßt. Dies liegt ganz im Sinne der Aufgaben der Deutschen Arbeitsfront, der Betreuung aller Schaffenden. Vor Darstellung der einzelnen Möglichkeiten der DAF. sei festgestellt, daß diese Kurse in ihren Gebühren sehr niedrig und daß bei Begabung und Bedürftigkeit dieselben sogar unentgeltlich sind. Das Berufserziehungswerk ist ein umfangreicher und gut ausgestalteter Plan, nach dem die Berufsreferenten der einzelnen Gaue und Kreise ihre Arbeit entsprechend einrichten sollen.

Diese Pläne enthalten allgemeine Richtlinien, wie die Kurse erfolgreich aufgebaut werden sollen, welche Leute als Vortragende in Frage kommen, welche Themen behandelt werden sollen, welches Material hier zur Verfügung steht. Dabei ist den einzelnen Referenten große Freiheit in der Ausgestaltung gelassen. Dieser Arbeitsplan ist allerdings heute noch sehr stark auf die Brotfächer abgestellt, die sehr gut durchgeführt, in allen Kreisen und Gauen sehr auswahlreich gestaltet sind und auch gut besucht werden. Dagegen fehlt es noch auf einzelnen Gebieten an den entsprechenden fachkundlichen Kursen.

Die berufsausbildenden Maßnahmen der DAF. erstrecken sich in der Praxis allerdings immer noch stärker auf das Gebiet der Industrie und des Handwerks, während sie auf dem Gebiet des Handels mit Ausnahme der Durchführung der „Brotfächer" gering sind.

Es ist auch in diesen Arbeitsplänen vorgesehen, allgemeines Wissen dem Kaufmann zu vermitteln, wie z. B. „Deutsche Wirtschaft", oder „Verknüpfung Deutschlands mit der Weltwirtschaft". Damit soll erreicht werden, daß die großen wirtschaftlichen Zusammenhänge jedem Kaufmann geläufig werden.

Neben diesen allgemein bildenden Vorträgen ist die zweite Gruppe die der betriebswirtschaftlichen Vorträge, die sich auf die allgemeinen Grundkenntnisse des Kaufmanns beziehen, wie Briefwechsel, Rechnungswesen, Lager, Versand, Einkauf, Verkauf, Marktforschung, Werbung, Organisation, Wirtschaftsrecht und Betriebsführung.

Die dritte Gruppe sind die warenkundlichen Vorträge. Die genannte Anweisung enthält weiter die Voraussetzung, die Kursdauer, die Lehrmittel, die Lehrkräfte, die zum Teil Praktiker oder Diplom-Handelslehrer sein sollen. An Lehrmaterial stehen zur Verfügung: Berufsbilder, Filme, Diapositive, ausgearbeitete Vorträge, Tafeln, technologische Sammlungen, warenkundliche Schaukästen und Karten. So möchte man gerade in den verkaufskundlichen Kursen davon ausgehen, daß neben einer entsprechenden Gewandtheit in der Sprache diese vor allem auch durch Warenkenntnisse untermauert sind, ohne daß diese warenkundlichen Vorträge zu stark einen technologischen Einschlag erhalten.

Die Kurse selbst werden in Form von sogen. Lehrgemeinschaften und Aufbaukameradschaften durchgeführt. Die Kurse sind jedoch nicht nur Abendkurse, sondern zum Teil auch Wochenlehrgänge. So ist z. B. ein Kurs für den Rundfunkhandel entweder gedacht in 15 Abenden oder 3 Tagen, wobei die Kosten mit RM. 8.- bis RM. 10.- angesetzt sind. Auch eigene Schulungswochen werden veranstaltet, wie solche für die Außenhandelskaufleute. Gerade die Berufserziehung zum Kaufmann im Außenhandel wird von der DAF. sehr stark gefördert, wie sich dies ja schon aus der noch zu erwähnenden Außenhandelsschule in Hamburg ergibt. Diese Schulungswochen werden im Einvernehmen mit der Wirtschaftsgruppe Großhandel durchgeführt und sollen 8 Tage in einer schönen Gegend stattfinden.

In diesen Kursen ist die Hauptschwierigkeit die Frage der Leiter. Es zeigt sich auch hier, daß ein solcher organisatorisch gut aufgebauter Plan langsam nach unten durchdringen muß und nicht ein

leeres Organisationswerk bleiben darf. Das Berufserziehungswerk ist noch verhältnismäßig jung und ist es noch nicht gelungen, die entsprechenden pädagogisch geschulten und mit Fachwissen versehenen Kräfte, seien es Praktiker oder Lehrer, in entsprechender Zahl zu bekommen. Es mag auch der Grund darin liegen, daß von Seiten der DAF. diese Kurse selbst sehr billig gestellt werden und daher auch kein hohes Honorar gewährt wird. Tüchtige Kräfte aber sind heute überall gut beschäftigt und wollen sich dann nicht mit einem geringen Honorar für die noch in den Abendstunden geopferte Arbeit begnügen.

Die DAF. setzt heute auch, um die von ihrer zentralen Organisation ausgegebenen Richtlinien in den Gauen durchzuführen, für die Berufserziehung die Werkscharen ein. Diese Werkschalen sollen innerhalb des Betriebes auch Propagandisten für die Berufserziehung sein und evtl. lauere Betriebsangehörige zu den und jenen Kursen bringen. Erfolgreicher aber ist es auf jeden Fall, wenn man die Betriebsführer für die Berufsausbildung interessieren kann, denn diese besitzen im Betrieb immer noch die größte Autorität und können durch einen moralischen Druck darauf hinwirken, daß in größerem Maße von den berufserzieherischen Möglichkeiten von Seiten der Betriebsangehörigen Gebrauch gemacht wird. Wenn es gelingt, alle Betriebsführer hiefür zu gewinnen, so dürfte auch die Frage einer guten und regelmäßigen Beteiligung gelöst sein.

Eine Ausbildung, wie sie z. B. im Gau München-Oberbayern für den reisenden Kaufmann durchgeführt wird, sei hier noch besprochen. Es finden mehrmals im Jahr an einem schönen oberbayerischen Ort Arbeitswochen der reisenden Kaufleute statt. Die Notwendigkeit, den reisenden Kaufmann zu schulen, ergibt sich daraus, daß er in seiner wirtschaftspolitischen Bedeutung unter den unternehmenden Kaufleuten eine besonders wichtige Stelle einnimmt. Wirtschaftlich deswegen, weil der reisende Kaufmann ja der beste Propagandist für neue Waren, Werkstoffe, Modeschöpfungen und dergl. ist. Er ist auch heute trotz besserer Verkehrsverbindungen und Messen aus dem Kaufmannsleben nicht wegzudenken. Für ihn müssen besonders gute Kenntnisse verlangt werden, da er zumeist sehr weit von seinem Betrieb entfernt ist, bei Angebots- und Auftrags-Annahme allein steht

und den Wünschen des Kunden möglichst sofort entsprechen muß. Politisch deswegen, weil der reisende Kaufmann in seinem mehr oder weniger großen Arbeitsgebiet mit einer Vielzahl von Menschen zusammenkommt und hier beim Gespräch mit dem Kunden irrige Ansichten und dergl. aufklären kann und auch hier ein guter Propagandist für die wirtschaftlichen und politischen Ziele der Führung sein kann.

Notwendig ist auch diese Berufserziehung, da sich gerade unter den reisenden Kaufleuten wie kaum in einem anderen Beruf in großer Zahl berufsunkundige Menschen hineingedrängt haben. In Zeiten der wirtschaftlichen Not haben sich die Menschen aller Berufe, die arbeitslos geworden waren, auf dieses Arbeitsgebiet gestürzt, um dort wenigstens Beschäftigung und ein karges Auskommen zu finden. Es ist klar, daß damit dieser Stand, der vor dem Kriege sehr angesehen war — man möge sich nur noch daran erinnern, daß die Reisenden der guten Firmen zumeist in Gehrock und Zylinder auf die Reise gingen und damit die Repräsentanten ihres Hauses waren — sehr stark gelitten hat.

Wirtschaftlich und politisch unzuverlässige, berufsunkundige Menschen haben dieses Ansehen so zunichte gemacht, daß sich heute viele reisende Kaufleute schämen, sich als solche zu bezeichnen. Dabei eignen sich für diesen Beruf nur sehr wenig Menschen und nur besonders tüchtige finden in diesem Beruf eine gesicherte Existenz und gutes Fortkommen. So ist es zu verstehen, daß sich die DAF. gerade auf diesem Gebiet sehr stark für eine berufliche und weltanschauliche Erziehung eingesetzt und, wie auch die Erfahrung dieser Kurse zeigt, bei den Teilnehmern gute Nachwirkungen hat.

Die Bedeutung der Berufserziehungswerke der DAF. geht aus einer für das Jahr 1937 veröffentlichten Zahl hervor, wonach an Lehrgemeinschaften, Aufbaukameradschaften, Vortragsreihen, Betriebsbesichtigungen und wirtschaftskundlichen Studienfahrten der Arbeitsfront 1,7 Millionen Menschen teilgenommen haben.

a) Die Uebungswirtschaft.

Eine Einrichtung der Arbeitsfront, die neben dem Berufswettkampf vielleicht die bedeutendste Berufsförderungsmaßnahme für den kaufmännischen Nachwuchs darstellt, ist die Uebungswirtschaft. Sie stellt

für den Handel mindestens etwas ähnliches dar wie für Industrie und Handwerk die Lehrwerkstätten. Bei dem umfassenden Ausbildungsbedürfnis des Kaufmanns, insbesondere nach der Lehre, ist sie wie keine andere in der Lage, das ganze kaufmännische Leben in Uebungsfirmen darzustellen. Der Gedanke der Uebungsfirma ist an und für sich nicht neu. Auch hier hat der DHV. durch seine Lehrlingsfirmen den Anfang gemacht. Nur waren diese Lehrlingsfirmen in ihrer Zahl wohl sehr gering und waren damit kein allgemeines Ausbildungsinstrument zum totalen Kaufmann, wie es bei der Entwicklung der Uebungswirtschaft heute erwartet werden könnte. An die 3000 Uebungsfirmen im ganzen Deutschen Reich sind hier dem tatsächlichen Wirtschaftsleben nachgebildet. — Ein wesentlicher Vorzug der Uebungswirtschaft ist die Gemeinschaftsarbeit. Ueber den Weg einer solchen Arbeits- und Erziehungsgemeinschaft wird auch später das wesentliche Ziel in der künftigen deutschen sozialen Wirtschaftsauffassung, die echte Betriebsgemeinschaft, erreicht.

Für alle Gebiete des Wirtschaftslebens, seien es Fabriken, Banken, Großhandel, Einzelhandel, Versicherungen, Rechtsanwälte, Auskunfteien, Krankenkassen, Finanzämter, landwirtschaftliche Genossenschaften, Baubüros, Speditionsfirmen, Amtsgerichte, Reichsbanken, Außenhandelsstellen, Postämter, Organisationen, sind schon Uebungsfirmen errichtet. „So wird eine regelrechte Wirtschaft, in der alle Zweige unserer gesamten Volkswirtschaft vertreten sind. für sich nachgebildet. So wie ein wesentlicher Teil der Ausbildung des Soldaten darin besteht, die Wirklichkeit des Krieges im Gelände nachzugestalten, versucht die unter Führung des Uebungsfirmenleiters stehende Arbeitskameradschaft den wirklichen, praktischen und wirtschaftlichen Geschäftsverkehr nachzubilden.“ [1])

„Grundsatz bleibt nach wie vor, daß die Erfordernisse des nüchternen Werk- und Arbeitstages entscheidend sind. Je früher der Einzelne zur Auseinandersetzung mit den auch einmal an ihn herantretenden Forderungen des beruflichen Lebens gezwungen wird, um so mehr wird er mit der gesammelten Erfahrung und den dabei erworbenen Kenntnissen seine Entscheidungen wirksam und erfolgver-

[1]) Fasold: „Die deutsche Berufserziehung“, Jahrg. 1938, Heft 25/26.

sprechend treffen können. Wenn so Initiative geweckt wird, wenn so die Erziehung zur Entschlossenheit, zum Wagemut und zu einem wirklichen Unternehmungsgeist führt, dann muß dieser Erziehungsarbeit früher oder später Erfolg beschieden sein. Der organische Aufbau einer Uebungsfirma ergibt gleichzeitig die Gelegenheit, in sämtlichen Betriebsabteilungen Fähigkeiten des Mitarbeiters anzusprechen, die in der Praxis auf Grund des Ausbildungsweges nicht zur Entfaltung kommen."

In diesem Aufsatz wird auch weiterhin gesagt, daß die Arbeit der Uebungsfirma sich auf die in der Berufslehre und Berufsschule erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten aufbaut und sozusagen die nächst höhere Stufe ihres beruflichen Entwicklungsganges darstellt. Die ganze Uebungswirtschaft ist, wie schon gesagt, dem wirklichen nachgebildet und wird auch hier ähnlich wie dort nach Wirtschaftsgruppen aufgeteilt.

So gibt es auch die Wirtschaftsgruppe Industrie mit der Unterteilung Industrie-Kaufmann, dann die Wirtschaftsgruppe Großhandel und die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel. Es soll hier an dem Beispiel des Großhandels der Aufbau einer Uebungswirtschaft dargestellt werden; man unterscheidet hier drei große Hauptgruppen: 1. Absatz-Großhandel, 2. Produktionsverbindungshandel und 3. Außenhandel.

Ebenfalls bestehen einige Uebungsfirmen für Aufkaufhandel, so z. B. Schrotthandelübungsfirmen. Die bedeutendste Gruppe ist der Absatz-Großhandel. Auf diesem Gebiete ist sogar schon eine Uebersetzung in der Uebungswirtschaft vorhanden, da im Einzelhandel die Uebungswirtschaft noch etwas zurückbleibt. Die Arbeit wird nach den Gesichtspunkten der Wirklichkeit durchgeführt:

„1. Einkauf im Großen beim Erzeuger oder Importeur,
2. Werbung und Marktsuchen,
3. Ware und Vertrieb,
4. Lagerhaltung eines üblichen Warensortiments,
5. Vordisposition, d. h. Warenbestellung,
6. Einräumung von zusätzlichen Krediten,
7. Herstellung des Ausgleichs zwischen Angebot und Nachfrage in örtlicher, zeitlicher, preismäßiger und mengenmäßiger Hinsicht, also eine der Hauptaufgaben des Großhandels,

8. Auswertung des gesamten Marktwissens zum Nutzen von Abnehmerschaft und Erzeugung."

In der Buchführung ist die Arbeit auf den zur Einführung gekommenen Kontenrahmen abgestellt. Es bestehen sogar einige Auslandsübungsfirmen, wie in Bulgarien, Peru, England, Argentinien, Panama, Uruguay. Zudem bestehen freundschaftliche Beziehungen zu ähnlich gearteten Uebungswirtschaften anderer Länder, wie in Ungarn und Schweden. Dagegen ist es bisher noch nicht so richtig gelungen, im Einzelhandel eine Uebungswirtschaft aufzuziehen. Daß sie aber hier besonders notwendig ist, ergibt sich aus der oft einseitigen Ausbildung des Einzelhandels bzw. daraus, daß gerade oft die Jugendlichen zu stark auf den Verkauf eingestellt sind und von dem Betriebs- und Bürogeschehen wenig Ahnung haben.

Es ist charakteristisch, daß ein Großteil der Uebungsfirmen gerade an kleinen Orten besteht, wo gerade der Zusammenhalt besser ist. Dort ist er auch besonders erforderlich. Bei der Gründung selbst der Uebungsfirma muß auch die Frage der Rechtsform, des Standes, der Kapitalgrundlage und der Organisation geprüft werden. Es ist wohl vor allem die Aufgabe der Uebungswirtschaft, dem jungen Menschen schon frühzeitig einen gesamten Ueberblick über den Betrieb und darüber hinaus deutschen volkswirtschaftlichen Geschehens zu verschaffen.

Des weiteren sollen die Lehrlinge auf verschiedene Posten gesetzt werden, damit sie von hier aus ihre künftige Arbeit und ihre künftigen Möglichkeiten ersehen können. Es ist dabei wichtig, daß in diesen Arbeiten die Uebungsfirmen der Wirklichkeit möglichst nahe kommen, durch ein möglichst wechselreiches Ablaufen des Betriebsgeschehens die Freude erhalten bleibt, wobei einerseits natürlich schon ein gewisser Ernst gewahrt werden muß, andererseits aber aufkommende Gleichförmigkeit zu vermeiden ist. Eine Uebungsfirma wird sich um so erfolgreicher gestalten, je mehr bei den jugendlichen Teilnehmern das Interesse wach gehalten wird.

Eine immer wieder auftauchende Schwierigkeit ist hier, daß einerseits zuweilen nichts Neues geboten wird und das Interesse erlahmt, anderseits durch ein häufiges Nichtfunktionieren der Korrespondenzübermittlung und Liegenlassen bei den einzelnen Uebungsfirmen keine

entsprechende Arbeit vorhanden ist. Soweit an einzelnen Beispielen die Erfahrung gemacht werden konnte, ist gerade der letztere Punkt ein sehr großes Hemmnis. Einige Uebungsfirmen arbeiten nicht oder fallen wieder zusammen. Die geführte Korrespondenz, die ja hier der Antriebsmotor der ganzen Arbeit ist, kommt nicht und es kann keine positive Arbeit geleistet werden. Gegebenenfalls müßte in diesen toten Momenten durch entsprechende andere Tätigkeit, seien es Betriebsbesichtigungen, Vorträge, Diskussionen usw. über solche das Interesse hemmenden Zeiten hinweggeholfen werden.

Für den gleichmäßigen Ablauf der Tätigkeit sorgt ein von der Leitung für Uebungswirtschaft herausgegebener Plan, der nach Wirtschaftsgruppen aufgeteilt ist. Dadurch ist der Uebungsfirmenleiter immer wieder in der Lage, die Tätigkeit weiter zu entwickeln. Es wäre jedoch zu empfehlen, daß diese einzelnen Wirtschaftsgruppen noch fachgruppenweise in den Plan aufgeteilt werden, um auch hier die Tätigkeit durch einen entsprechenden Plan der Branche der Uebungsfirma möglichst nahe zu bringen. Diese Leitfäden könnten ja im Rahmen des gesamten Kaufmännischen durch Zusammenarbeit mit den Fachgruppen auf die praktischen Bedürfnisse der jeweiligen fachlichen Untergliederung abgestellt werden.

Wohl ist die Betonung der Branchenkenntnisse oder im Einzelhandel der Verkaufs- und Warenkunde in den Uebungswirtschaften nicht so notwendig wie die Uebung im allgemeinen Geschäftsablauf. Es kann aber die Uebungswirtschaft auch teilweise auf das Verkaufskundliche ausgerichtet sein, besonders bei größeren Betrieben und dort wird ja die Uebungswirtschaft besonders zweckmäßig sein, um Einseitigkeiten in der Ausbildung auszugleichen, abgestellt sein. Ohne eine ständige begriffliche Darstellung des Verkaufs und der Ware würde besonders im Einzelhandel eine Uebungsfirma den Tatsachen nicht gerecht werden.

Man könnte sich vorstellen, daß die Uebungswirtschaften durch Zusammenarbeit mit den Arbeitsgemeinschaften der Lehrlinge und Jungkaufleute über die Fachgruppen einen immer stärkeren Auftrieb bekommen und so in der Lage sind, die Lücken der Praxis zu schließen. Ein Mangel, der hier auftritt, besteht darin, daß die Uebungswirtschaft des Einzelhandels keine Möglichkeit hat, ihre Tä-

tigkeit nun weiterhin nach unten zu entfalten, denn der Einzelhandel müßte sich ja hier an den Verbraucher wenden, der in der Uebungswirtschaft tatsächlich nicht dargestellt werden kann. So ist man dazu übergegangen, durch fingierte Verkäufe oder solche an die Mitglieder der Uebungswirtschaft hier ein Tätigkeitsgebiet zu schaffen.

Was in Handwerk und Industrie die Lehrwerkstätten sind, allerdings innerhalb der Lehre, müßte im Laufe der Zeit im Handel die Uebungswirtschaft werden. Ein Nachteil aber in der Uebungswirtschaft besonders des Einzelhandels ist es, daß die Jugendlichen nur in den Abendstunden zumeist zusammengefaßt werden können und nicht, wie in Industrie und Handwerk, wo die Lehrlinge während des Tages in den Lehrwerkstätten zusammenkommen können, da diese Betriebe auf den Geschäftsablauf mit den Kunden nicht so angewiesen sind. Es ist weniger schwierig, die Jugendlichen für eine solche Uebungsfirma zu gewinnen, denn jedem nicht gerade indolenten Jugendlichen ist eine solche Tätigkeit von Interesse und bei etwas Werbung für diesen Gedanken würde sich der größere Teil aller kaufmännischen Lehrlinge hierzu bestimmt entschließen.

Die Schwierigkeit liegt darin, die richtigen Leiter zu finden. Wie überall im Leben und in der Wirtschaft, wird auch hier der Erfolg und der gute Fortschritt in der Uebungswirtschaft vom Einsatz des Uebungsfirmenleiters abhängig sein. Eignung, Freude und Verantwortungsbewußtsein zu seiner Aufgabe müssen vorhanden sein, um einen so notwendigen Impuls von ihm auf die Betreuten zu übertragen. Wenn es auch nicht angängig ist, daß derartige Uebungsfirmenleiter honoriert werden, so müßte man ihnen doch als Dank und Anerkennung für ihre Arbeit und ihre Zeit ein immaterielles Entgelt gewähren. Es ist auch geplant, Uebungsfirmenleiter durch kostenlose wirtschaftskundliche Fahrten, auch ins Ausland zu Tagungen und Messen, in ihrer eigenen Berufsentwicklung behilflich zu sein.

Es sollen sich auch diejenigen, die zu Uebungsfirmenleitern befähigt sind, dessen bewußt sein, daß die Leitung einer derartigen Uebungsfirma, insbesondere wenn der Uebungsfirmenleiter selbst noch nicht als selbständiger Kaufmann oder an verantwortlicher Stelle

tätig ist, ihn ja in hervorragendem Maße ebenfalls für eine höhere Position im Wirtschaftsleben schult.

Man kann die Vorzüge einer solchen Tätigkeit nicht stark genug den jungen Kaufleuten, den Söhnen und Kindern von Unternehmungen anempfehlen, die hier Menschen- und Betriebsführung lernen können und damit später vielleicht manchen Fehler vermeiden. Die Uebungsfirmen sind ja in ihrem Ausbildungsgang nicht nur auf die kommenden Angestellten eingestellt, sondern können genau so gut die Erziehung der künftigen Betriebsinhaber, die ja selbst wieder einmal aktive Träger einer Berufsausbildung sein sollen, darstellen.

Der Uebungsfirmenleiter selbst soll mindestens 25 Jahre alt sein, über umfangreiche fachliche Kenntnisse verfügen, ausreichende Kenntnisse im Rechnungswesen besitzen und vor allem auch weltanschaulich gut fundiert, mit pädagogischen Fähigkeiten und allgemeinen Menschenführungsgaben ausgestattet sein. Das wären die Eigenschaften des idealen Uebungsfirmenleiters.

Die Uebungsfirma, die innerhalb eines Betriebes organisiert wird, d. h. sich nur aus Betriebsangehörigen zusammensetzt, ist im allgemeinen stabiler, weil doch eine stärkere Bindung vorhanden ist, um so mehr, wenn der Betriebsführer für seine Uebungsfirma ein großes Interesse zeigt. Dies wird ja noch durch eigene Patenschaften, die von Seiten der Uebungswirtschaft an Betriebsführer verliehen werden, gestärkt, um hier auch die Führer der Praxis für die Uebungswirtschaft zu interessieren.

Ein Vorzug der Uebungsfirmen, die aus verschiedenen Betrieben zusammengesetzt sind, ist dagegen der, daß hier verschiedene Meinungen und verschiedene Methoden, wie sie in den einzelnen Betrieben gehandhabt werden, zum Austausch gelangen und den Jugendlichen auch in der Betriebsgestaltung eine umfassendere Kenntnis vermitteln.

Von Seiten des Einzelhandels werden bei solchen zusammengesetzten Uebungsfirmen Bedenken geäußert, daß bei der Uebungswirtschaft von Lehrlingen, die sich auf eine Vielzahl von Betrieben ihrer Branche erstreckt, die Betriebsgeheimnisse, sei es Einkauf, Rabattsätze, Kunden, anderen Betrieben zugetragen werden. Es müßte natürlich hier der Uebungsfirmenleiter besonders darauf achten und auch

selbst aus den Kenntnissen der Jugendlichen für seinen Betrieb und sich keinen Nutzen ziehen. So werden ja die Uebungsfirmenleiter besonders verpflichtet, daß sie das in sie gesetzte Vertrauen keineswegs zu eigennützigen Zwecken mißbrauchen. Es ist ja ein Fehler gerade weniger großzügiger Geschäftsleute, daß sie immer wieder glauben, zu große Betriebsgeheimnisse hüten zu müssen.

Um die Uebungswirtschaft, die ja eine so ideale Form einer praktischen Schulung darstellt, noch stärker zu verallgemeinern, wäre es zweckmäßig, wenn überall einheitlich die Leitung der Fachgruppen und der DAF. hier gemeinschaftlich sich in der Werbung von Jugendlichen und Ernennung von Leitern gegenseitig unterstützen würde.

b) Der Reichsberufswettkampf.

a) Vorbemerkungen.

Eine weitere Einrichtung der Deutschen Arbeitsfront, welche von der HJ. im Jahre 1933 vorgeschlagen wurde und nun zu einer ständigen Einrichtung des beruflichen Lebens geworden ist, stellt der Reichsberufswettkampf dar. Er ist heute zu einer Selbstverständlichkeit geworden und für dauernd vorgesehen.

Seine Aufgabe ist die positive Auslese und Förderung nicht nur der Jugendlichen, sondern aller Schaffenden. In ihm werden alljährlich alle strebsamen Menschen, insbesondere die Jugend, erfaßt und so angespornt werden, ihr Wissen und Können unter Beweis zu stellen. Der Ehrgeiz wird dadurch geweckt und nicht nur im Berufskampf selbst, sondern in den Jahren dazwischen werden diejenigen, die daran teilzunehmen gedenken, im Hinblick auf diesen Wettkampf an ihrer eigenen Ausbildung arbeiten. Der Berufswettkampf ist eine der wenigen Möglichkeiten, der Jugend den Wert der Arbeit und der Leistung wieder und stärker nahezubringen.

Bei dem großen Mangel an guten und geeigneten Arbeitskräften wird so eine Leistungssteigerung erzielt, die man heute schon glaubt nachweisen zu können. So heißt es in einer Abhandlung über den Reichsberufswettkampf:

„Aus diesem Leistungswillen entsprang eine Leistungssteigerung, die wir heute bereits zahlenmäßig feststellen können.“ So stiegen vom

dritten Berufswettkampf 1936 zum vierten Berufswettkampf 1937 die guten und sehr guten Leistungen in der Berufspraxis von 29,8 auf 44,3 %, die sehr guten und guten Leistungen in der Berufstheorie von 32,8 auf 41,2 %, wobei noch bemerkt wird, daß eine Erhöhung auch in den Leistungsanforderungen in vielen Berufen stattfand und die Teilnahme der Wettkämpfer erheblich zunahm.[1])

Das direkte Ziel des Reichsberufswettkampfes ist die Begabtenförderung und die Arbeitsplatzgestaltung. Die höhere Leistung bzw. der Ansporn zur höheren Leistung ist aber zweifellos der größere Erfolg. „Der Berufswettkampf soll zur dauernden Arbeit an sich selbst anregen und diejenigen, die sich rechtzeitig mit dem Gedanken der Teilnahme vertraut machen und sich darauf vorbereiten, werden die an sie gestellten Anforderungen bewältigen." [2])

Der Reichsberufswettkampf ist auch auf Dauer abgestellt, da das gesetzte Ziel nur durch einen ständig wiederkehrenden Leistungsnachweis erreicht werden kann. Was die Begabtenförderung anbelangt, so ist es notwendig, daß sich immer wieder alle Schaffenden ehrlich eines Leistungsnachweises unterziehen, „denn ich erachte es für unmöglich, daß man die Leistung eines Menschen durch eine einmalige Prüfung festlegen kann".[3])

Wie sehr auch der Reichsberufswettkampf sich bei allen Schaffenden durchgesetzt hat, zeigt die ganz gewaltig wachsende Zahl der Teilnehmer. Waren es 1934 noch 500 000, so betrug die Zahl 1938 schon 2 800 000 und hat 1939 die 3 Millionengrenze überschritten, denn sie betrug 3,5 Millionen Teilnehmer. Davon waren 2 430 000 Jugendliche und 1 100 000 Erwachsene. Der Handel ist mit seinen 450 000 Teilnehmern die zweitstärkste Wettkampfgruppe, wobei hier 80 % Jugendliche und 20 % Erwachsene waren. Den größten Teil stellt die weibliche Jugend.

b) Durchführung.

Bei der totalen Aufgabenstellung des Reichsberufswettkampfes wird der Berufswettkampf nach 4 Bewertungsgruppen durchgeführt: Be-

[1]) Nationalsozialistische Monatshefte, S. 360, Jahrgang 1938.
[2]) Saß: „Papierhändler", vom 11. 6. 1938.
[3]) Dr. Ley: „Wir alle helfen dem Führer", S. 77.

rufspraxis, Berufstheorie, Weltanschauung und Sport. Die weiblichen Teilnehmer haben noch eine hauswirtschaftliche Aufgabe zu erfüllen. Die Aufgaben selbst werden in ihrem Schwierigkeitsgrad vom Orts- zum Gau- und Reichswettkampf gesteigert. Die Aufgabenstellung ist an allen Orten einheitlich. Im Reichsberufswettkampf soll der ganze Mensch sein Können und seine Einstellung zum Volk unter Beweis stellen. So schreibt Axmann, der Leiter des Berufswettkampfes: „daß nur Menschen Sieger werden können, die in ihrem Beruf außerordentlich tüchtig, körperlich allgemein leistungsfähig und weltanschaulich aufgeschlossen sind. Die Sieger des Reichsberufswettkampfes sollen das Ziel und das Ideal der Berufserziehung verkörpern".[4])

Die Aufgaben im Handel waren im 1. Berufswettkampf in ihrem großen Rahmen sowohl für Männliche wie Weibliche einheitlich. Lediglich bei den weiblichen Lehrlingen und Angestellten wurde ein Unterschied zwischen den Arbeiten im Kontor und im Verkauf gemacht. Die Aufgaben waren:

1. Aufsatz,
2. Rechnen,
3. Situationsaufgaben und Fragen,
4. Fachschaftsaufgaben,
5. Wahlaufgaben, Fremdsprachen, Kurzschrift, Buchführung.

Die weltanschaulichen Fragen waren einheitlich gestellt. Im zweiten Berufswettkampf kam für den Einzelhandel noch ein Schaufensterwettbewerb hinzu. Im Laufe der Entwicklung wurde dann immer stärker nach Fachschaften und Fachgruppen aufgegliedert, um ein möglichst günstiges Bewertungsergebnis zu bekommen. Im dritten Berufswettkampf wurde dann die Wettkampfgruppe Handel errichtet. Im vierten Berufswettkampf wurden auch die Hauptfragen den einzelnen Wirtschaftszweigen mehr angepaßt, wobei jedoch der Grundsatz einer allgemein kaufmännischen Grundlage nicht aufgegeben wurde. Nunmehr wurden auch für männliche und weibliche Teilnehmer die Aufgaben einheitlich gestellt. Die Aufteilung erfolgt im Einzelhandel nach 8, im Großhandel nach 9 Fachgebieten. Der vierte

[4]) Axmann: Der Reichsberufswettkampf", S. 115.

Berufswettkampf stand unter der Parole: „Ausrichtung auf den Vierjahresplan". Es hat sich dabei ergeben, daß von den Teilnehmern im allgemeinen recht gute Kenntnisse gezeigt wurden.

Die weltanschaulichen Fragen erstrecken sich auf Rasse, Raum, Sozialpolitik, Tagesgeschehen, Vierjahresplan, wobei auch kurze Fragen gestellt wurden.

Die Hereinnahme von weltanschaulichen Aufgaben im Einzelhandel hat hier auch eine besondere Bedeutung, da ja doch der Einzelhandel tagtäglich mit einer großen Zahl aus allen Bevölkerungsschichten zusammenkommt und durch eine entsprechend sachliche und auch weltanschauliche Aufklärung manche Bedenken, Zweifel und Schwierigkeiten beseitigen kann. Bei der Wirtschaftsgruppe Industrie und Großhandel wird in den unteren Leistungsklassen auch Kurzschrift und Maschinenschreiben verlangt. Man will somit erreichen, daß sich die Jugendlichen auch vom ersten Lehrjahr ab darüber klar werden, wie besonders diese beiden Gebiete für Industrie und Großhandel notwendig sind.

Der berufspraktische Teil wurde seit dem 5. Berufswettkampf auch schon in den Ortskämpfen in den Betrieben des Einzelhandels durchgeführt, während beim Großhandel dies erst von den Gaukämpfen ab geschieht. Es ist innerhalb des Reichsberufswettkampfes auch vorgesehen, daß die Betriebsführer daran teilnehmen. Ihre Zahl ist jedoch noch sehr gering. Der Grund wird vor allem im Handel und in den sonstigen kaufmännischen Unternehmerberufen darin liegen, daß ein Betriebsführer aus dem Autoritätsgedanken heraus nicht gerne mit der Gefolgschaft sich einer Prüfung und damit einem Leistungsvergleich unterzieht. Auch wenn man daran denkt, daß die Betriebsführer in einer eigenen Leistungsklasse zusammengefaßt werden, so kann es doch für den Betriebsführer nicht angenehm sein, wenn andere, wohl in einer anderen Klasse, eine höhere Punktzahl erreichen als er. Im kaufmännischen Beruf hängt ja die Leistung und das Können nicht nur von einem Berufswissen ab, das unter Beweis zu stellen nicht jedem gleich gegeben ist, sondern von der ausgesprochenen Unternehmerqualität und dem Fingerspitzengefühl. Die Einstellung zu einer jeweils gegebenen Situation ist ja letzten Endes Erfolg oder Mißerfolg.

So ist es leichter, im Handwerk für die Meister eine eigene Leistungsklasse im Reichsberufswettkampf einzusetzen, denn das Können eines Handwerksmeisters ist ja jederzeit durch die Arbeiten an der Materie festzustellen.

Es ist verständlich, daß hier Bedenken geäußert werden. Es wäre aber trotzdem zu empfehlen, daß der Betriebsführer im Interesse der Leistungssteigerung seiner Gefolgschaft und um seinen Gemeinschaftsgeist zu zeigen, zuweilen an einem derartigen Berufswettkampf teilnimmt, denn, wie auch auf anderen Gebieten der Berufserziehung, wird sein Beispiel auf alle vorbildlich wirken und keiner wird dann zurückbleiben.

c) Auswertung.

Die Auswertung des Reichsberufswettkampfes ist für die künftige berufs- und sozialpolitische Arbeit der DAF. besonders wertvoll. Einerseits wird durch ein besonderes Auswertungsverfahren auf Grund von Auswertungsbogen ein guter Einblcik in den fachlichen Leistungsstand gegeben, anderseits aber auch die soziale Lage und ihre Auswirkung auf die Leistung des schaffenden Menschen erforscht werden. Die Auswertung wird auch für die künftigen Berufsschulungsmaßnahmen der DAF. wertvolle Hinweise geben, wenn da und dort Lücken festgestellt wurden.

Durch das Hollerith-Verfahren werden die Ergebnisse des Reichsberufswettkampfes innerhalb einzelner Fachgruppen sowie auch innerhalb von Gebieten aufgeteilt. Durch die statistische Auswertung erwartet man sich wertvolle Ergebnisse, insbesondere soll auch danach die Begabtenförderung eingesetzt werden. Auch erbbiologische Bedingtheiten sollen auf Grund eines Auswertungsbogens untersucht werden. Wertvoll ist aber auch die Auswertung des Berufswettkampfes für den Einzelnen. Er kann feststellen, wo seine Lücken sind, ob er zu einseitig ausgebildet ist oder ob er in seiner Tätigkeit wieder einseitig geworden ist.

Für die älteren Kaufleute, sei es als Unternehmer oder als Gefolgschaftsmitglied, hat der Berufswettkampf vielen gezeigt, daß sie im Laufe der Zeit in ihrem allgemein kaufmännischen Grundwissen

gelitten haben. Im Einzelhandel ist es besonders aufgefallen, daß die Kenntnisse der Buchführung in vielen Fällen ungenügend waren. Dagegen war bei den Einzelhändlern das Wissen über die neuen Werkstoffe gut zu nennen. Ungenügend waren auch in vielen Fällen bei den älteren Teilnehmern die allgemeinen Warenkenntnisse, wie Zusammensetzung, Art und Verwendungszweck. Auch im Arbeitsgebiet der Dekoration war man unzureichend unterrichtet.

Bei den Großbetrieben war die Entwicklung der Ergebnisse in den letzten Jahren im Vergleich mit früheren Zeiten um ein wesentliches günstiger. Viele Großbetriebe des Einzelhandels, des Großhandels und der Industrie haben die Ergebnisse des Reichsberufswettkampfes ihrer systematischen Schulung zum Teil zugrundegelegt. Auch bei den Großbetrieben war die Einseitigkeit älterer Teilnehmer in vielen Fällen sehr groß.

Hier waren die Ergebnisse der praktischen warenkundlichen und kontoristischen Prüfungen noch nicht ganz befriedigend. So kann der Reichsberufswettkampf mit dazu beitragen, daß sich der Einzelne nicht nur um sein enges eigenes Arbeitsgebiet kümmert und dort verkümmert, sondern sein Ehrgeiz nach zusätzlichem Können, neuen Aufstiegsmöglichkeiten und größerer Einsatzfähigkeit steigt.

Gerade die allgemeinen Anforderungen im Reichberufswettkampf des Handels sollen alle Teilnehmer immer wieder daran erinnern, daß die großen Linien ihres kaufmännischen Berufes und die Erfüllung seiner Aufgaben nur in einer allgemeinen Ausbildung und einer ständigen Fortbildung erreicht werden können. Jeder kann so erkennen, wo es bei ihm fehlt und damit der Gedanke der Berufserziehung auch bei einem Aelteren noch nicht als abgelegt betrachtet wird.

Durch ein persönliches Schreiben wird jeder von seinem Wettkampfergebnis in Kenntnis gesetzt und der notwendige Hinweis auf örtliche Berufserziehungsmaßnahmen, fachliche Hilfsmittel beigegeben. So kann ein notwendiges Ziel, daß in Zukunft bei gleichbleibenden Arbeitskräften mehr und Besseres geleistet wird, auch im Handel durch den Reichsberufswettkampf erreicht werden.

Es zeigt sich auch im Reichsberufswettkampf, daß die organisierten Jugendlichen, vor allem die HJ., bessere Leistungen voll-

bringen, als die nichtorganisierten. Die sehr guten Leistungen der HJ.-Angehörigen betrugen 1936 41 %, die der nichtorganisierten Jugend 32 %. Im Jahre 1937 erreichte die HJ. 46,5 % der sehr guten und guten Leistungen, denen 36,9 % der Nichtorganisierten gegenüberstanden. Besonders gut waren auch die Leistungen der Jugendwalter und der Uebungsfirmenteilnehmer. So wurde im Reichsberufswettkampf 1939 der Uebungsfirmenleiter meiner eigenen Uebungsfirma Reichssieger und Reichsbester in seiner Leistungsklasse.

d) Weitere Förderung.

Die positive Auslese des Reichsberufswettkampfes hat sich zum Ziel gesetzt, die Orts-, Gau- und Reichssieger, die zusammen eine Zahl von ungefähr 100 000 pro Jahr darstellen und auch andere, die in der Punktzahl den Orts-, Gau- und Kreissiegern sehr nahe kommen, ständig zu fördern. Die Reichssieger erhalten für ihre weitere Ausbildung einen Betrag von RM. 1000.—, den sie für ihre berufliche Schulung verwenden können und der auch gegebenenfalls überschritten werden kann.

Die Gau- und Ortssieger erhalten unentgeltlich Fachzeitschriften und können auf Anforderung Kurse der DAF. ohne Bezahlung besuchen. Allen soll so die Möglichkeit gegeben werden, gemäß ihren Fähigkeiten ihrem Berufswunsch möglichst nahe zu kommen. Die Förderung soll schon im Betrieb beginnen und, falls dies nicht ausreicht oder nicht gewünscht wird, durch das Begabtenförderungswerk der DAF. erfolgen. Den Gau- und Reichssiegern im Handel soll der Besuch der von der DAF. errichteten Außenhandelsschule in Hamburg und der Sprachenschule in London ermöglicht werden, um den Jugendlichen den Blick damit weiten zu helfen. Dabei soll jede Förderung streng nach dem Maßstab der beruflichen Leistungsfähigkeit einsetzen und keineswegs vom Reichtum oder Armut der Eltern, vom Beruf, Stand usw. abhängig sein.

Die negative Auslese ist augenblicklich noch nicht möglich, doch werden auch hier wahrscheinlich im Laufe der Jahre solche, die wiederholt versagen, überprüft werden, ob sie nich in einem anderen Fachgebiet mehr leisten können. Sehr häufig ist es schon vorgekom-

men, daß durch den Reichsberufswettkampf Bürohilfsarbeiter und -hilfsarbeiterinnen einer ordentlichen Berufsausbildung zugeführt werden konnten.

2. *Die Berufsförderung der gewerblichen Wirtschaft und der Betriebe.*

a) Ueberblick.

Unter den Trägern der Berufserziehung ist neben der DAF. die gewerbliche Wirtschaft und ihre Organisation genau so wichtig, denn gerade die gewerbliche Wirtschaft kann auf Grund der alltäglichen Erfahrungen am besten beurteilen, was für ihre Zwecke an Leistung und Wissen in erster Linie gefordert werden muß. So ist gar nicht daran zu denken, die gewerbliche Wirtschaft auch aus der Berufsförderung auszuschalten. Für die Berufsausbildung sind die Betriebe und die Organe der gewerblichen Wirtschaft verantwortlich nach den direkten Anweisungen des zuständigen Ministeriums. Es ist auch verständlich, daß viele, insbesondere die Betriebsinhaber, zu ihrer zuständigen Berufsvertretung am meisten Vertrauen haben.

Kompetenzstreitigkeiten können hier nur Doppelarbeit verursachen und die gestellten Aufgaben schwächen. Es kommt u. U. gar nicht so sehr darauf an, wer es durchführt, sondern wie es durchgeführt wird und die Notwendigkeiten in der Praxis sprechen zumindest dafür, daß das Wie unter maßgebendem Einfluß der gewerblichen Wirtschaft steht. Wo eine gute Zusammenarbeit der gewerblichen Wirtschaft mit der DAF. vorhanden ist, zeigt es sich auch, daß die veranstalteten Kurse voll besetzt sind und daß die Aufnahmefähigkeit groß ist.

Durch Werbung für die Berufserziehung bei den Betriebsführern und durch Besprechungen in kleinem Kreis wird es ohne Zweifel gelingen, für die gegenseitigen Erziehungsmöglichkeiten gleichmäßiges Interesse zu erzielen.

Die Frage, wer die Durchführung oder Führung in der Berufserziehung hat, ist in einem Erlaß des Reichswirtschaftsministeriums vom 13. 2. 1939 beantwortet, in welchem betont wird, daß die berufserzieherischen Maßnahmen durchgeführt werden müssen, „ent-

weder von den Betrieben, Arbeitsgemeinschaften von Betrieben oder von solchen Organisationen, die meiner Aufsicht oder der Aufsicht der mit untergeordneten Stellen unmittelbar unterstehen und in der engsten Zusammenarbeit mit der Betriebspraxis sich befinden". Damit können nur die Organisationen der gewerblichen Wirtschaft gemeint sein. Wichtig ist vor allem aber, daß die einheitliche Autorität des Staates dahinter steht, ebenso, wie ja auch Arbeitslenkung und Arbeitseinsatz einheitlich geregelt sein müssen.

Zum gleichen Thema äußert sich Oberregierungsrat Uhlenkücken vom Reichswirtschaftsministerium:

„Wenn die Organisation der gewerblichen Wirtschaft dem Reichswirtschaftsminister unterstellt wurde, ist es dessen Aufgabe, die Vereinheitlichung auf dem Gebiete der Berufsordnung und -Ausbildung aus staats- und wirtschaftspolitischen Gründen zu fördern."

Hierzu spricht auch Staatsrat Schmeer, indem er vom Betriebsführer sagt:

„Er ist, wie für alle anderen Dinge in seinem Betrieb, auch für die Erziehung des ihm anvertrauten Nachwuchses verantwortlich. Stelle ich aber diese Forderung für die Gesamtheit der deutschen Volkswirtschaft auf, so ist es notwendig, der Wirtschaft entsprechende Rechte einzuräumen, die es ihr ermöglichen, diesen Anforderungen nachzukommen, da es ungerecht wäre, dem einen die Verantwortung tragen zu lassen und den anderen mit dem Recht auszustatten, nur hineinzureden." [1])

Und A. B. Krause meint hierzu: „Berufsausbildungsmaßnahmen bedürfen gerade heute bei der Durchführung des Vierjahresplanes einer einheitlichen und übersichtlichen Steuerung, nicht nur für den Berufsnachwuchs, sondern auch für die schon in den Betrieben produktiv beschäftigten Erwachsenen, zum Zwecke ihrer beruflichen Weiterbildung." [2])

Daß dies einheitlich und unter Anwendung autoritärer Ueberwachung geschehen muß, wird schon deswegen notwendig sein, da

---

[1]) Die Wiener Tagung des Reichsinstituts für Berufsausbildung in Handel und Gewerbe 1939, Verlag B. G. Teubner, Leipzig.

[2]) A. B. Krause: „Berufserziehung der gewerblichen Wirtschaft", S. 20.

ja in der Berufserziehung nicht auf einen gewissen Zwang oder Druck verzichtet werden kann. Durch ein Nebeneinander aber wird diese Einflußnahme nur geschmälert und die Teilnehmerzahl verringert. Daß in gemeinschaftlicher Zusammenarbeit Großes geleistet werden kann, zeigt gerade der Reichsberufswettkampf, bei dem es kein Ueberschneiden und keine Doppelarbeit gibt und ein Erfolg festzustellen ist.

Neben dem erwähnten Erlaß zur Berufsausbildung vom 13. 2. 1939 sind für die Arbeiten der Fachgruppen schon zwei weitere Erlasse des Reichswirtschaftsministers verangegangen, so vor allem der Erlaß vom 7. 7. 1936, der die Betreuungsarbeiten der Fachgruppen u. a. wie folgt festlegt:

„1. Unterrichtung über neue Werkstoffe und über die technischen Fortschritte auf Nachbargebieten,

2. wirtschaftliche Unterrichtung der Mitglieder über die wesentlichen wirtschaftlichen Fragen ihres Fachzweiges, Marktlage der Vorprodukte und der wesentlichen Rohstoffe und deren Fabrikation,

3. Betreuung der Mitglieder mit dem Ziel der Verbesserung der Arbeitsweise und der Betriebsführung zur Erhöhung der Wirtschaftlichkeit, betriebswirtschaftliche Förderung der Mitglieder, Kalkulationswesen usw."

In der gleichen Richtung gehen die Erlasse vom 12. 11. 1936: ein Kartellerlaß vom 11. 11. 1937 (Buchhaltungsrichlinien), ein Kartellerlaß vom 17. 10. 1938 (betriebliches Rechnungswesen), ein Kartellerlaß vom 11. 1. 1939 (Ergänzung der Buchhaltungsrichtlinien und Rechnungswesen).

Durch einen neueren Erlaß des Reichswirtschaftsministers vom 5. 7. 1939 wird besonders betont, daß die von der Organisation der gewerblichen Wirtschaft und damit von der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Großhandel und Industrie mit Zustimmung des Reichswirtschaftsministers herausgegebenen „Ausbildungsrichtlinien einschließlich der Lehrmittel jedem Unternehmer und Betriebsführer eines Ausbildungsbetriebes bis zum 20. 8. 1939 in dem erforderlichen Umfang zur Kenntnis zu bringen sind".

Im 2. Absatz dieses Erlasses heißt es dann weiter:

„Es ist Pflicht jedes Unternehmers oder Betriebsführers, seine Ausbildungsmaßnahmen nach diesen Ausbildungsrichtlinien auszurichten.

Die Organe der Berufsausbildung in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft haben im Rahmen ihrer fachlichen Betreuungsarbeit für die Verbreitung und richtige Anwendung der Ausbildungsmittel Sorge zu tragen."

Dieser Erlaß ist mit folgenden Worten begründet:

„Die Gewinnung eines leistungsfähigen, gleichmäßig ausgebildeten und im ganzen Reich voll einsatzfähigen Nachwuchses ist von größter wirtschaftlicher und politischer Bedeutung." [3])

Innerhalb der gewerblichen Wirtschaft liegt das Schwergewicht der Berufsausbildung ausschließlich bei den Wirtschaftsgruppen und deren Untergliederungen. Berufsförderungsmaßnahmen der Industrie- und Handelskammer finden heute nicht mehr statt. Als Beispiel für den Auf- und Ausbau dieser Berufsförderungsmaßnahmen sei hier das der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel genannt. Das zentrale „Referat der Berufsförderung" am Sitze der Wirtschaftsgruppe in Berlin unter der ehrenamtlichen Leitung des Beauftragten des Leiters der Reichsgruppe Handel verfügt über einen größeren Mitarbeiterstab, der sich nur mit diesen Fragen beschäftigt. Von hier aus erfolgt die einheitliche Anweisung, Anleitung, Materialversorgung aller Art einerseits an die fachlichen Gliederungen der WG.E., wie Fachgruppen, Fachabteilungen, wie auch an die regionalen Bezirksgruppen, Bezirksuntergruppen, Kreis- und Ortsstellen. Demgemäß sind auch die ehrenamtlichen Mitarbeiter für die Berufsförderung aufgegliedert, fachlich in die Fachwarte der zentralen Untergliederungen, als auch regional in die Bezirks-, Kreis- und Ortsberufswarte. Der Bezirksberufswart am Sitz einer Bezirkswirtschaftskammer, z. B. für ganz Bayern, hat für die gleichmäßige Durchführung der gesamten Berufsförderungsmaßnahmen in diesem Gebiet sowohl in den fachlichen,

---

[3]) Erlaß des Reichswirtschaftsministers vom 5. 7. 1939 über Unterlagen für die Berufsausbildung in Handel und Gewerbe, gez. Schmeer.

wie in den regionalen Untergliederungen die Führung und Verantwortung. Ihm steht bei der Betriebswirtschaftskammer, Unterabteilung Einzelhandel, ein Büro mit einem Geschäftsführer zur Durchführung dieser Aufgaben zur Verfügung. Den Berufs- und Fachwarten obliegt die Zusammenarbeit mit der Berufsschule, der Berufsberatung der Arbeitsämter, den Prüfungsausschüssen der Industrie- und Handelskammer, der DAF., dem NSLB., den Einzelhandels-Treuhandstellenleitern. Sie haben für die Beaufsichtigung und Begutachtung der Lehrbetriebe, für die zusätzliche Ausbildung der Lehrlinge, für den Ausbau von Arbeitsgemeinschaften, Zusammenfassung der Jungkaufleute, kurzum die gesamte Berufserziehung und Förderung der Lehrlinge und der selbständigen Kaufleute im Einzelhandel besorgt zu sein.

Dagegen erfolgt die Berufsbetreuung der Gefolgschaft durch die DAF. Es ist dann auch hier empfehlenswert, daß, wie schon früher an einer anderen Stelle gesagt wurde, zusammen mit der DAF. Betriebsführung und Gefolgschaft gemeinschaftlich berufs- und damit arbeitsfördernden Maßnahmen unterzogen werden. Damit die innerbetriebliche Berufsausbildung durch den Betriebsführer in erfolgreicher Weise durchgeführt wird, ist es naturgemäß notwendig, daß dieser selbst mit gutem Beispiel vorangeht. Der Betriebsführer wird ein Vorbild sein müssen, um seine Gefolgschaft zu einer besseren Ausbildung und Leistungssteigerung mitzureißen. Besonders im Einzelhandel darf man nicht mehr zu sehr auf vererbtes Wissen und Gewohnheiten aufbauen, sondern wird sich gerade heute nach neuen Methoden ständig umsehen müssen. Dazu können einerseits innerbetriebliche Aussprachen, ebenso wie gemeinschaftliche Aussprachen mit anderen Betrieben durch Erfahrungsaustausch sehr zweckmäßig sein, außerdem auch gemeinschaftliche Besuche der gesamten Gefolgschaft von Berufsförderungsmaßnahmen der DAF. und der Organisation der gewerblichen Wirtschaft. Die Selbstverwaltung der wirtschaftlichen Organisationen steht und fällt mit der Durchführung der Berufserziehung und ihrer Auswirkungen. Nur die Möglichkeit, die Menschen auf Grund einer Erziehung sowohl von jung wie alt in die wirtschaftlichen Aufgaben ihres Berufes einzuweisen und sie als freiwillige Träger dieser Aufgaben zu erziehen, wird die Beständigkeit

und Selbstverwaltung der wirtschaftlichen Organisationen vor allem von Dauer sein lassen.

In dem erwarteten Berufsgesetz soll auch die Tätigkeit der Berufs- und Fachwarte gesetzlich untermauert und die wirtschaftlichen Organisationen mit diesen ihren berufsausbildenden Stellen in die staatlich gelenkte Berufsausbildung eingebaut werden.

Von den anderen Wirtschaftsgruppen ist auf diesem Gebiet bisher noch nicht so viel unternommen worden wie beim Einzelhandel. Der Großhandel trachtet nun auch danach, durch Berufswarte für die berufliche Förderung seiner Mitglieder mehr zu tun als bisher. Auf Grund der Verpflichtung zur Buchführung gemäß dem Kontenrahmen dieser Wirtschaftsgruppe sind an größeren Berufsförderungsmaßnahmen hier Kurse zu nennen, die im ganzen Reich abgehalten worden sind.

Die Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel hat zur Betreuung und Schulung ihrer Mitglieder auf dem Gebiet des Rechnungswesens eine eigene betriebswirtschaftliche Abteilung gebildet, die in enger Zusammenarbeit mit den fachlichen und bezirklichen Gliederungen die Förderung und Vertiefung der betriebswirtschaftlichen Arbeiten in Angriff genommen hat. Bei der Reichsgruppe Industrie wird versucht, in den einzelnen Bezirken sachlich und fachlich geeignete Wirtschaftstreuhänder einzusetzen, um das Rechnungwesen den gegebenen Richtlinien anzupassen. Es ist naturgemäß eine Schulung der Mitglieder bei der Industrie schwieriger, da Industrien mit einheitlich durchführbarem Rechnungswesen sehr stark gestreut sind, andererseits ist auch bei der Industrie zu erwarten, daß sie auf Grund ihrer Größe und ihrer kapitalsmäßigen jeweiligen Anlage ein besser ausgebautes Rechnungswesen besitzt als Groß- und Einzelhandel.

Außer den schon erwähnten herausgegebenen Richtlinien der Lehrlingsausbildung werden die Nachrichten der Wirtschaftsgruppe und die Fachzeitschriften der Fachgruppen für die Berufsförderung stark eingesetzt.

Da der Großhandel ebenfalls hofft, über den Weg des Berufsgesetzes und einer Berufsbereinigung Maßnahmen ähnlicher Art zu erreichen wie das Einzelhandelsschutzgesetz, wird es auch für ihn

notwendig sein, sich stärker mit der Berufserziehung seiner Mitglieder zu befassen. Auch beim Großhandel ist der Anteil der fachkundigen und während der Krisenzeit hereingekommenen unzuverlässigen Elemente sehr groß. Man bezeichnet sie als Rucksack- oder Stubengroßisten, die den Aufgaben des Großhandels keineswegs gewachsen sind. Man will vor allem dort die Lehrlingsausbildung günstiger gestalten, um in späteren Zeiten einen bereinigten Großhandel zu erhalten.

Nach dem Erlaß des Reichswirtschaftsministeriums wird es auch für Großhandel und Industrie notwendig sein, durch Beratungen die Ausgestaltung der betrieblichen Berufserziehung innerhalb und außerhalb der Betriebe in stärkerem Maße zu fördern. Auch hier sollen die Fachgruppen den Betrieben mit Ausbildungsplänen, die auf die Betriebspraxis abgestellt sind, beratend zur Seite stehen. Die zusätzliche Berufsausbildung der Betriebsinhaber wird besonders im Einzel- und Großhandel dadurch am besten möglich sein, daß in die Fachabende ihrer Fachgruppe regelmäßig die Berufsförderung einbezogen wird. Diese Fachabende können mit bestimmten Themen, Vorträgen, Filmen ausgestattet werden, die den Leitern dieser Versammlungen oder Referenten von einer zentralen Stelle aus durch einen besonderen Amtsträgerdienst oder andere Nachrichtenübermittlung zur Verfügung stehen. Vereinzelt sind auch Betriebsführerschulungen in besonderen Lagern oder an eigenen Schulungstagen durchgeführt worden.

Auf allen Gebieten der gewerblichen Wirtschaft wird es notwendig sein, daß von Zeit zu Zeit die Betriebsführer zusammenkommen und über neue Aufgaben, die weniger die Gefolgschaft interessieren, unterrichtet und beraten werden. Aehnlich wie man von Zeit zu Zeit auch Lehrkräfte zusammenzieht, um sie zu schulen und auf neue Aufgabengebiete aufmerksam zu machen, ohne daß die Schüler an dieser Veranstaltung teilnehmen, so gibt es auch Fragen der Berufsförderung oder der betrieblichen Führung, die man am besten mit dem Betriebsführer allein zu behandeln hat, während es sonst keineswegs als Nachteil betrachtet werden kann, wenn bei Kursen, die die allgemeine Berufserziehung betreffen, Betriebsführung und Gefolgschaft daran teilnehmen. Von Seiten der Arbeits-

front werden auch besondere Schulungen für Betriebsführer, Vertrauensrat und Betriebsobmann veranstaltet, in welchen die sozialen Fragen behandelt werden. Von der Zahl solcher Zusammenkünfte sei generell gesagt, daß sie nach Möglichkeit 50 nicht überschreiten sollen, da über diese Zahl hinaus die Aufnahmefähigkeit und Aufmerksamkeit leiden.

Solche Arbeitsgemeinschaften, wie sie nunmehr auch in einzelnen Städten, so in Augsburg, gegründet worden sind, haben sich zur Aufgabe gestellt, besondere Themen des Einzelhandels gemeinsam zu besprechen und dabei auch noch eine bestimmte gesellschaftliche Form einzuhalten. In diesen Arbeitsgemeinschaften kann ja verschiedenes besprochen werden, nicht nur Fragen eines bestimmten Fachzweiges, sondern auch Buchführung, Werbung, oder im Einzelhandel Plakatschreiben, Schaufensterdekoration, Betriebsvergleiche, Steuerrecht und alles, was mit der Führung eines Betriebes zusammenhängt. Zur Unterstützung solcher Berufsförderungsmaßnahmen stellt die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel durch ihre Berufsförderungsstelle umfangreiches Material, wie Arbeitsmappen, Lichtbilder und Filme, Lehrbücher, Vortragsentwürfe etc. zur Verfügung.

Eine Schwierigkeit, die im Einzelhandel in letzter Zeit auftaucht und die eine sehr vordringliche Arbeit der Wirtschaftsgruppe heute darstellt, ist die Durchführung der Buchhaltungspflicht. Nach einer Anordnung des Leiters der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel vom 1. 10. 1938 haben alle Einzelhandelsgeschäfte die Mindestbuchführung einzuführen, und zwar ab 1. 1. 1939. Mit Ausnahme der größeren Geschäfte hatte bisher die überwiegende Zahl, man kann sagen, 90 % der mittleren und kleineren Einzelhandelsgeschäfte keine ordnungsgemäße Buchführung besessen und über ihre Einnahmen und Ausgaben oft überhaupt keine oder nur mangelhafte Aufzeichnungen geführt. Die zu erwartenden und schon vorausgesagten Kostenrechnungs- und Kalkulations-Richtlinien für den Handel setzen aber vor allem eine Buchführung voraus. Stichproben, die vor kurzem in einer oberbayerischen Kleinstadt durchgeführt worden sind, haben ergeben, daß von über 70 Einzelhandelsgeschäften nur zwei eine ordnungsgemäße Buchführung gehabt haben. Man kann sich dabei auch nicht des Eindruckes erwehren, daß 30 % dieser sogen. Einzel-

handelskaufleute nie in der Lage sein werden, eine ordnungsgemäße Buchführung zu besitzen. Soweit noch bei einigen Hoffnung ist, wäre es zu empfehlen, die Anforderung der Mindestbuchführung noch weiter herabzuschrauben und lediglich Tagesaufzeichnungen der Einnahmen und Ausgaben einfachster Form zu gestatten. Die Buchführung ist aber nicht nur wegen der Kostenrechnungs- und Kalkulations-Richtlinien von Bedeutung, sondern im Hinblick auch darauf, daß von Seiten des Finanzamtes ein wesentlich strengerer Maßstab an die Einschätzung und Einkommensermittlung gelegt wird und tatsächlich bei vielen Einzelhändlern, die keine einwandfreie Buchführung haben, nach oft überhöhten Richtsätzen die Steuer festgelegt wird. Ohne eine entsprechende Buchführung kann aber gegen eine derartige Einschätzung kein Einspruch erhoben werden. Vor allem aber wird für die Zukunft sich die Mindestbuchführung durchsetzen müssen, da man sich ja eigentlich einen Kaufmann ohne ein solches Grundelement des Kaufmanns, nämlich der Buchführung, nicht vorstellen kann. Unsere Vorfahren haben im allgemeinen wesentlich genauere aud sorgfältigere Aufzeichnungen auch bei kleineren Betrieben gehabt, als es heute im Durchschnitt der Fall ist. Es hat von jeher zum Kaufmann eine ordnungsgemäße Niederlegung aller Geschäftsvorfälle gehört. Hier aber das Verschulden einiger Jahrzehnte aufzuholen, bedeutet für die Fachgruppen auf mehrere Jahre hinaus eine größere Aufgabe ihrer Berufsförderung.

Kurz sei auch noch erwähnt, daß von einer bestimmten Umsatzhöhe ab für die Einzelhandelsgeschäfte der Kontenrahmen nunmehr auch zur Pflicht geworden ist.

Die Zahl der Teilnehmer an den Buchführungskursen war sehr gut, da man den Vorzug hatte, im vergangenen Jahr noch auf die kommende Verpflichtung und in diesem Jahr auf die schon erlassene hinzuweisen. Ueber 100 000 Einzelhändler haben derartige Buchführungskurse mitgemacht. Man kann allerdings sagen, daß bisher der Erfolg noch nicht groß zu nennen ist. Die Grundkenntnisse sind gerade hier beim Einzelhändler außerordentlich schlecht und von dem in 6—10 Abenden übermittelten Wissen ist nicht viel hängen geblieben.

Man hat sogar die Erfahrung gemacht, daß sie in den Großstädten

noch wesentlich geringer sind als auf dem Lande, wo noch mehr Tradition herrscht. Auch innerhalb der einzelnen Fachgruppen des Einzelhandels ist der Unterschied sehr groß, so z. B. im Textilhandel, wo die Grundkenntnisse und der Wille zur beruflichen Fortbildung höher stehen als beim Lebensmittelhandel. Je leichter es war, in einer Fachgruppe ein Geschäft aufzumachen und je weniger Kenntnisse dazu gehörten, um so stärker waren naturgemäß hier auch die ungeeigneten Elemente vertreten. Diese Buchführungskurse werden auch im Laufe der nächsten Jahre noch stattfinden müssen, da die Teilnehmerzahl weiterhin im Zunehmen ist.

Auch hier wie bei allen anderen Kursen zeigt sich, daß die Teilnehmerzahl steigt und in den Orten am größten ist, wo eben gute Kräfte diese Kurse leiten. In vielen Fällen haben sich die Handelslehrer nicht so gut bewährt, da sie sich im Ton häufig nicht von den Jugenlichen auf die Erwachsenen umstellen konnten. Neben den im Vordergrund stehenden Buchführungskursen sind auch noch weitere Kurse durchgeführt worden oder in Vorbereitung.

So wird auf Grund einer von der Zentrale herausgegebenen Werbemappe eine Arbeitsgemeinschaft für Werbung durchgeführt, eine Steueraktion, eine Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung, Organisation des Lagers und des Ladens, eine solche für neue Roh- und Werkstoffe. Leider zeigt sich gerade hier beim Einzelhandel, daß diejenigen, die es am notwendigsten haben, am wenigsten an solchen Veranstaltungen teilnehmen. Es wird so der Weg derjenigen auf Grund der neuen Bereinigungsanordnung u. U. zu einer Schließung der Geschäfte führen, wie es heute schon durch eine Wirtschaftsanordnung beim Handwerk vorgesehen ist. Diese Anordnung des Handwerks sieht vor, daß ab 1. Juli Stichproben gemacht werden. „Wer im Wiederholungsfall diesen Anordnungen zur Buchführung nicht nachkommt, hat zu gewärtigen, daß der Betrieb auf Grund der Einsatzverordnung vom 22. 2. 1939 zu löschen ist, da er zur Erfüllung seiner volkswirtschaftlichen Aufgaben nicht geeignet erscheint.“ [4])

Es ist ja auch klar, daß man diejenigen, seien es Handwerker oder

[4]) Völkischer Beobachter vom 25. 6. 1939.

Kaufleute, nicht zu einer Buchführung zwingen kann, wenn sie nicht wollen, und damit zu erkennen geben, daß sie sich den wirtschaftspolitischen Notwendigkeiten gegenüber nicht einstellen wollen und auch selbst nicht in der Lage sind, sich mit der einfachsten Grundlage der Betriebsführung, Kalkulation, Betriebsvergleich, Unkosten- und Einkommensermittlung, zu befassen. Und wer es nicht einsehen will, daß er durch derartige Maßnahmen letzten Endes ja davor bewahrt werden kann, unwissend bei Kalkulationsänderungen seinem Untergang entgegenzugehen, dem ist auch nicht zu helfen.

Von einzelnen Fachgruppen werden innerhalb größerer Orte Berufsgestaltungsräume errichtet, so insbesondere vom Lebensmittelhandel, in dem die Mitglieder, jung oder alt, bei einer entsprechenden Warenausstellung zu warenkundlichen oder Dekorations-Kursen zusammengefaßt werden.

So wie einzelne Warenhäuser ihre Verkäuferinnen heute über die Waschvorschriften unterrichten, so kann man allgemein sagen, daß gerade im Textilhandel die Verkäuferinnenschulung besonders notwendig ist, indem sie über Ursprung, Arten, Verwendungs- und Gebrauchsmöglichkeiten einheimischer Roh- und Werkstoffe Bescheid wissen müssen. Daneben steht auf gleichem Rang die Unterrichtung über die ideellen und politischen Aufgaben der Werkstoffumstellung und der Austauschwaren. Die Werk- und Ersatzstoffe bedingen vor allem im Einzelhandel eine gute Kenntnis derselben sowie ihre Behandlung. Immer wieder wird z. B. geklagt, daß in den Textilgeschäften die Waschvorschriften für die einzelnen Stoffe nicht bekannt sind. Dadurch ist es auch meistens nicht möglich, das Mißtrauen, das diesen Werkstoffen zuweilen noch gegenübersteht, ähnlich wie früher einmal der Kunstseide, zu überwinden. Größere Einzelhandelsunternehmungen, wie z. B. Karstadt, führen daher innerhalb ihrer Gefolgschaftsmitglieder Waschkurse durch, die zum Teil außerhalb und zum Teil innerhalb der Geschäftszeit abgehalten werden.

Der Papier- und Schreibwarenhandel plant, durch einen Film „Schöne Schaufenster" auch hier den Mitgliedern zu helfen. Was gerade die Schaufensterausgestaltung beim Einzelhandel anbelangt, so ist auch hier noch ein sehr großes Gebiet verbesserungsbedürftig, denn für die meisten bedeutet doch Laden und Schaufenster die

fast ausschließliche Werbemöglichkeit und Verkaufssteigerung. Und wie sehen oft Einzelhandelsläden aus! Eine weitere Aktion soll in Bälde durchgeführt werden, die sich „Leistungssteigerung im Verkauf" benennt.

Besonders soll hier auf die Aktion von Werbearbeitsgemeinschaften hingewiesen werden, denn man kann es als einen Nachteil bezeichnen, daß die Entwicklung bei dem unternehmenden Kaufmann dahin geht, immer mehr ursprünglich kaufmännische Gebiete abzugeben und besonderen Spezialisten zu übertragen, wie dies insbesondere bei der Werbung der Fall ist.

Es ist klar, daß sich der unternehmende Kaufmann heute z. B. nicht mehr um die Devisen- oder Steuergesetzgebung als Spezialgebiete, die genaue Detailkenntnisse erfordern, so eingehend kümmern kann. Hier sind in größeren Betrieben Spezialisten tätig oder für kleinere Betriebe von den Wirtschaftsgruppen aufgestellte Treuhandstellen. Was jedoch die Werbung anbelangt, so gehört diese unbedingt zum unternehmenden Kaufmann, so daß es schade ist, wenn er sie Anderen vollständig überläßt, ohne selbst mitzuarbeiten. Werbefachleute sollten hier beratend zur Seite stehen und ihre besonderen Kenntnisse und Kundenpsychologie zur Verfügung stellen. Es darf jedoch nicht dazu führen, daß die Werbung vollständig abgezweigt wird und besonderen Werbeinstituten gänzlich übertragen, ohne daß sich der Kaufmann über die Ausführung Gedanken macht. Es gereicht ihm auch sicherlich zum Vorteil, denn der Werbefachmann wird bei seinen Spezialkenntnissen doch nicht immer seinerseits so die Fachkenntnisse besitzen oder auf den Kundenkreis des Betriebes eingestellt sein, denn gerade die Werbung ist das Bindemittel zur Absatz- und zur Markterforschung, die ja so unbedingt zum Kaufmann gehört, wenn er nicht ein Verwaltungsbeamter seines Betriebes werden will.

Was die Durchführung anbelangt, so sind für den Einzelhandels-Kaufmann ja nur zum großen Teil Abendkurse möglich. Lediglich im Sommer könnten Schulungstage und -lager abgehalten werden, da hier die Abendkurse weniger freudig besucht werden. Dies ist ja auch bei der Arbeitstätigkeit des Einzelhändlers leicht zu ver-

stehen, der gerade im Sommer doch noch gerne in seiner Freizeit etwas die Sonne und den Tag erleben möchte.

Der Großhandel hat es hier sowohl für seine Mitglieder als auch für die Betriebsführer wesentlich leichter, da diese nicht so stark wie der Einzelhandel an das Geschäft gebunden sind. Die Kurse selbst dürfen nicht zu kurz sein, da sich gerade bei der Buchführung gezeigt hat, wie wenig man auf Grundkenntnisse aufbauen kann. Kurse unter 12 Abenden waren regelmäßig ein Versager, da die Teilnehmer meist verwirrter hinausgegangen sind als wie sie kamen.

Für den Einzelhandel dürfte aber auch eine Schulung in der sprachlichen Redegewandtheit förderlich sein. In vielen Fällen ist die rednerische Verkaufsweise noch recht mangelhaft. Hat sich ein Verkäufer oder eine Verkäuferin im Laufe der Zeit gute Fachkenntnisse angeeignet, so sind sie oft nicht in der Lage, durch eine gewisse Unbeholfenheit und Armut in der Ausdrucksweise diese Fachkenntnisse richtig überzeugend darzustellen und damit den Verkauf erfolgreich zu gestalten. Häufig hört man immer wieder die gleichen Redensarten, die mangelhaft sind und in ihrer Wiederholung unangenehm wirken.

Es ist nicht Aufgabe einer solchen Sprachenschule, rednerisch zu erziehen, sondern lediglich die Verkaufskräfte in ihrer Ausdrucksweise und ihrem Auftreter gewandter zu machen und ihnen auch die nötigen Umgangsformen zu übermitteln. Diese Kurse dürften fast notwendiger sein als die sonst so gerne propagierten Kurse im Einzelhandel für Plakatschreiben usw. Reden und Verhandeln ist ja ein Hauptelement der kaufmännischen Tätigkeit und wer erfolgreich reden kann, der kann auch verhandeln. Gerade die Amerikaner sind auf diesem Gebiet sehr rührig und es wird bei ihnen vor den Fachkenntnissen, was allerdings nicht gut zu heißen ist, den Verkäufern die Gewandtheit des Redens und Verhandelns beigebracht. „Ein guter Verkäufer muß wirkungsvoll sprechen lernen in Bildern und Vergleichen. Er muß sich auch gewöhnen, kurze Sätze zu bilden. Er muß seine Sprache der Ware anpassen, die er verkauft.“ [5])

Eine Beförderungsmaßnahme, die hier anschließend genannt sein

[5]) Bürobedarfsrundschau vom 2. 1. 1937.

mag und die in ihrem Wert zumeist noch nicht so recht erkannt ist, sind die Veröffentlichungen der Forschungsstelle für den Handel. Dort werden Durchschnittwerte der Unkosten, der Verkaufsleistung, der Einkommen, kurzum der Durchleuchtung der Handelsbetriebe veröffentlicht. Durch Vergleiche hat jeder Händler die Möglichkeit, festzustellen, ob sein Betrieb vollkommen oder auf welchem Gebiet er etwa noch verbesserungsbedürftig ist und wo er evtl. sparen oder seine Arbeit in nutzbringender Weise einsetzen kann. Die Ergebnisse werden in den Fachzeitungen veröffentlicht und es wäre nur zu wünschen, daß sie mehr Aufmerksamkeit erhalten würden.

Ein starkes Augenmerk soll in Zukunft auch die Fachgruppen und Bezirksgruppen des Handels auf die Zusammenfassung der Jungkaufleute legen. Vor allem gilt es, Nachfolger zu bekommen, die in großem Maße in den eigenen Kindern oder in besonders leistungsfähigen Angestellten zu finden sind. In diese Kreise können auch selbstverständlich jüngere, schon selbständige Kaufleute hereingenommen werden. In Arbeitsgemeinschaften, Betriebsbesichtigungen und Besprechungen wichtiger Themen können diese Jungkaufleute in ihrer Tätigkeit, sei es in der Vorbereitung zu einem selbständigen Geschäft oder in der Führung eines solchen, im wesentlichen unterstützt werden.

Auch die schon erwähnte Tätigkeit als Leiter von Uebungsfirmen würde ihnen in ihrer eigenen Betriebsführung sehr behilflich sein. Dazu ist es aber notwendig, daß die Fachgruppen die hierfür in Betracht kommenden erfassen und durch geeignete Maßnahmen dem Berufe verbinden und erhalten. Die Frage ist sehr wichtig, denn sie bedeutet ja in ihrem wesentlichen Teil die Zukunft des Handels.

b) Die Arbeitsplatzgestaltung.

„Jeder Betriebsführer, der von seiner Verantwortung in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht durchdrungen ist, wird heute klar erkennen, daß auch betriebswirtschaftlich die Arbeitskraft eines jeden einzelnen Gefolgschaftsmitgliedes ein Wertfaktor ist, der die Leistungsfähigkeit des Betriebes auf lange Sicht gesehen maßgeblich und entscheidend beeinflußt. Das organische Wachsen eines Betriebes kann nicht durch Erhöhung des Arbeitstempos und der Arbeitsroutine

erzwungen werden. Es hat vielmehr die sinnvolle Zusammenführung und Verbindung aller im Betrieb vorhandenen Kräfte auf eine Gesamtheit der Arbeitsgestaltung und Arbeitsleistung zur Voraussetzung." [6])

Durch die Verpflichtung zur Berufsausbildung ist ja auch vorgesehen, daß innerhalb der Betriebe Lücken der Ausbildung geschlossen werden oder durch Umschulung von Hilfskräften zu Fachkräften die Leistungsfähigkeit jedes Einzelnen gehoben wird. Zu diesen Umschulungen ist auch nach einer Anordnung der Reichswirtschaftskammer die Versetzung von einer Abteilung in die andere oder Arbeitswechsel innerhalb des Betriebes empfohlen. In dem oben erwähnten Artikel wird so auch empfohlen, daß durch die fortschreitende Arbeitsteilung der technischen und kaufmännischen Verwaltung nicht eine Erstarrung und Hemmung der Entwicklungsmöglichkeiten begabter Gefolgschaftsmitglieder auftreten darf. Es kann als sicher angenommen werden, daß es auch heute noch in manchen Betrieben talentvolle Gefolgschaftsmitglieder gibt, deren Kräfte noch nicht zur vollen Reife entfaltet sind.

Diese Maßnahme der innerbetrieblichen Berufsförderung wird auch von der DAF. mit Recht stark propagiert, und zwar mit der Zielsetzung: „Den richtigen Mann auf den richtigen Platz".

Auch für den Handel ist eine Berufslaufbahngestaltung im Betriebe notwendig, wenn es auch hier dem jungen Menschen leichter ist, sich durchzusetzen. Die Berufslaufbahngestaltung, wie sie von der DAF. propagiert wird, kann sowohl innerhalb als wie auch außerhalb des Betriebes auf Grund der Ergebnisse des Reichsberufswettkampfes und auf Grund innerbetrieblicher Kenntnisse durchgeführt werden.

Der außerbetriebliche Arbeitsplatzwechsel soll durch die Arbeitsämter in Zusammenarbeit mit den Betriebsführern durchgeführt werden, wobei den größeren Arbeitsämtern für diesen Arbeitsplatzwechsel Spezialisten in der Arbeitsvermittlung zugeteilt werden. Sie sollen auf Grund ihrer Erfahrungen die Möglichkeiten und Chancen des Auszutauschenden klar erkennen und den künftigen Platz für die Berufslaufbahn vermitteln. Diese außerbetriebliche Arbeitsplatz-

[6]) Völkischer Beobachter vom 11. 8. 1938.

gestaltung wird allerdings für den Handel weniger in Betracht kommen und ist mehr für Facharbeiter gedacht. Gegen einen Arbeitsplatzwechsel wäre hier anzuführen, daß bei dem heutigen Mangel an tüchtigen Kräften die Betriebsführer für einen solchen außerbetrieblichen Arbeitsplatzwechsel bei tüchtigen Mitarbeitern nicht besonders eingenommen sein werden. Jeder wird danach trachten, diese Kräfte in seinem Betrieb zu behalten. Dafür hat er aber zu sorgen, daß innerhalb seines Betriebes eine Aufstiegsmöglichkeit vorhanden ist. Dieses Halten der jüngeren Angestellten ist allerdings ein Fehler, denn es ist für jeden jungen Kaufmann zweckmäßig, wenn er sich bis zu einem gewissen Lebensalter die Welt ansieht.

Beim Handwerk ist dieser alte Brauch des Gesellenwanderns durch persönliche Initiative Dr. Ley's aufgenommen und für manchen Handwerkszweig sehr stark angewandt worden. Für den Jungkaufmann ist es noch mehr eine Notwendigkeit, sein künftiges Tun und Lassen von der Perspektive verschiedener Betriebe und Standorte aus zu betrachten.

War es doch vor dem Kriege, bevor die Hemmnisse der Weltwirtschaft auftraten, der Ehrgeiz des strebsamen Jungkaufmanns möglichst viel im In- und Ausland gearbeitet zu haben. Früher bedeutete es einen Vorteil für den Jungkaufmann, wenn er bis zu seinem 30. Lebensjahr mehrere Posten inne hatte und erst von diesem Alter ab hat man von ihm Seßhaftigkeit erwartet.

Es müßten auch heute verantwortungsvolle Betriebsführer danach trachten, daß ihre tüchtigen künftigen Mitarbeiter doch nicht allein nur in ihrem Betrieb aufwachsen, sondern zum mindesten kurzfristig ausgetauscht werden.

Innerhalb einer Fachgruppe könnte ein derartiger Austausch untereinander vermittelt werden, wobei ein bestimmter Kreis von Firmen, die hierzu geeignet sind, aufgestellt wird. Solche Firmen müßten räumlich außer Konkurrenzweite des bisherigen Geschäftes sein. Ueber die Möglichkeiten und gegenseitige Vergütung wäre ohne Zweifel Einigkeit zu erzielen. Dieser Austausch ist naturgemäß besonders für die eigenen Kinder notwendig, die ja meist im elterlichen Betrieb weniger lernen als in einem fremden.

Der Austausch von Gefolgschaftsmitgliedern innerhalb des Betriebes wird aber in vielen Fällen nicht nur als eine Berufsförderungsmaßnahme aufgefaßt, sondern als eine Betriebsnotwendigkeit. So werden bei großen Kaufhäusern turnusgemäß die Verkäuferinnen ausgewechselt. Es soll damit erreicht werden, daß durch eine allgemeine Verkaufsausbildung die Einsatzfähigkeit zu verschiedenen Saisonzeiten möglich ist.

Dadurch wird es leichter, in Zeiten starken Andranges in den einzelnen Abteilungen jeweils Verkäuferinnen einzusetzen. Auch in einem größeren Münchener Spielwarenbetrieb wechseln die Verkäuferinnen alle 14 Tage und haben lediglich bei stärkerer Inanspruchnahme ihre Stammabteilung. In den Verwaltungsbetrieben der Industrie wird, wie schon besprochen, auch nach der Lehre ein solcher Austausch durchgeführt. Betriebsumstellungen werden so erleichtert. In diesem Zusammenhang ist auch eine Maßnahme eines großen Nürnberger Versandgeschäfte szu erwähnen, bei dem die gesamte Gefolgschaft alljährlich bestimmte Kurse, hauptsächlich Ware, Stenographie und Schreibweise einheitlich, innerhalb des Betriebes mitmacht, um so die Leistungsfähigkeit zu erhalten und zu steigern.

3. Betriebskundliche Studienfahrten und Auslandsaufenthalt

a) Betriebskundliche Studienfahrten.

Soweit ein Austausch außerhalb der Betriebe nicht möglich ist, kann ja diese Horizontweitung für den jugendlichen Kaufmann durch wirtschaftskundliche Studienfahrten ersetzt werden, um die Arbeitsbedingungen und Methoden anderer Betriebe kennen zu lernen. Betriebsführer und Gefolgschaft kommen so aus der gewohnten eigenen Sphäre heraus, in der sie möglicherweise „betriebsblind" werden können. Sie sehen andere Betriebe, die fortschrittlicher und vorbildlich in ihrer Sparte sind. Die zweckmäßige Organisation und Einrichtung anderer Betriebe kann dann mit der eigenen verglichen werden. Eine Fülle von Anregungen wird eine solche Fahrt für alle Teilnehmer bedeuten.

Zweckmäßig sollen diese Besichtigungen am Schluß der Fahrt oder, wenn es geht, noch am Abend, eine Besprechung folgen, um

auch alle Zweifel aufzuklären und die Neuheiten festzustellen. Innerhalb des Berufserziehungswerkes der DAF. sind diese betriebskundlichen Studienfahrten vorgesehen, die dort als die Krönung aller Berufserziehungsmaßnahmen genannt werden.

Als Beispiel einer solchen Fahrt soll die der Herstellung der Textilrohstoffe hier angeführt werden. Sie begann mit der Besichtigung eines bäuerlichen Betriebes und eines forstwirtschaftlichen Unternehmens, um hier die Rohstoffe, Wolle, Hanf und Zellulose von Anfang an kennenzulernen. Es folgten dann die Besichtigungen von Zellulosefabriken, Spinnereien, Wirkereien, Färbereien usw. Da der Kaufmann ja selbst die Ware nicht verändert, sondern sie nur verteilt und hierzu höchstens noch die Ware ausstattet, ist bei ihm die Gefahr sehr groß, daß er die Eigenschaft der Ware nicht kennt. Dies ist naturgemäß beim Verteiler mehr der Fall, als z. B. beim Rohstoffhändler. Das Verständnis aber für die Eigenschaften der Fertigware setzt die Kenntnis der Eigenschaften der Rohstoffe voraus und gerade bei den Textilrohstoffen mit ihren verschiedenen Eigenschaften und damit verbundenen Kombinationsmöglichkeiten ist es schon zweckmäßig, wenn die Eigenarten und die Zusammensetzung der einzelnen Rohstoffe bekannt sind.

Dann kann der Kaufmann den Kunden entsprechend beraten und für die neuen Textilersatzstoffe werbend und aufklärend wirken und für einen entsprechenden Absatz, Behandlung und Umstellung sorgen. Der Betriebsführer soll, wenn er selbst nicht mitmacht, den Jugendlichen diese Fahrten als eine besondere Belohnung und Anerkennung ermöglichen. Diese Fahrten, die auch zusammen mit den Fachgruppen durchgeführt werden, können zum Teil auch von diesen allein für ihre Mitglieder veranstaltet werden und sind dann am erfolgreichsten, wenn sie immer speziell auf ein besonderes Gebiet zugeschnitten sind. Z. B.: soll eine Gruppe von Betrieben lediglich auf ihre Lagerverhältnisse und Organisation, oder in der Buchhaltung und innerbetrieblichen Führung studiert werden.

Allgemeine Besichtigungen vo nBetrieben können niemals so in die Tiefe gehen wie derartige auf Sondergebiete abgestellte berufliche Fahrten. Selbstverständlich soll neben Vermittlung des reinen Berufswissens auch das Erkennen wirtschaftlicher Zusammenhänge ge-

weitet werden. Dem schaffenden Menschen soll ein lebendiger Ueberblick über das deutsche Wirtschaftsgebiet gegeben werden. Hierzu ist der Besuch der Leipziger Messe unbedingt zu empfehlen.

b) Auslandsaufenthalt.

Für Industrie und Außenhandel wird der früher so häufige und übliche Auslandsaufenthalt der Jung-Kaufleute nicht zu ersetzen sein. Trotz aller Devisenschwierigkeiten muß diese unersetzbare Ausbildungsmöglichkeit für den Außenhandelskaufmann aufrechterhalten und noch mehr gefördert werden. „Die Kenntnis des Marktes, das Verständnis der fremden Psyche und eine individuelle, dem fremden Land angepaßte sprachliche Behandlung der Korrespondenz läßt sich nur im Ausland erlernen.“ [1])

In diesem Artikel heißt es auch weiterhin, daß man Geschäftsfreunde neu erwerben und dauernde Geschäfte nur machen kann, wenn man ihre Sprache spricht und ihnen dadurch näher kommt. Die Kenntnis des Marktes neben den Kenntnissen im Exporthandel seien oft wichtiger als niedrige Preise.

Warum soll es auch hier anders sein als im kaufmännischen Leben, wo Sympathie und Vertrauen häufiger den Ausschlag geben als einige Prozente gegenüber dem Konkurrenzangebot. Es wäre Aufgabe der wirtschaftlichen Organisation des Groß-, Ein- und Ausfuhrhandels, den Austausch von Jungkaufleuten über die Grenzen wesentlich stärker zu forcieren, denn man hat hier den Eindruck, daß die Zahl der im Ausland tätigen Jungkaufleute für einen geschulten Nachwuchs des Außenhandels keineswegs genügend ist.

Auch wird behauptet, daß die jungen deutschen Kaufleute mehr ihrem Heimatsort treu bleiben als früher, wo es für jeden eine Freude und Selbstverständlichkeit war, einen Auslandsaufenthalt anzustreben. Zwischen Deutschland und Italien ist ein Austausch von Jungkaufleuten vor kurzem zustande gekommen. 60 deutsche Jungkaufleute sind in einem oberbayerischen Lager zusammengezogen, um dort geschult und dann in italienischen Betrieben eingesetzt zu

[1]) Frankfurter Zeitung vom 11. 2. 1939: „Mehr Auslandsaufenthalt für Export-Kaufleute“.

werden. Aehnliche Abkommen sind auch noch mit anderen Ländern geplant, wobei die Teilnehmer eine Bezahlung erhalten, wie sie in der betreffenden Stellung im Ausland üblich ist. Es besteht auch ein Ausschuß für den Austausch junger Kaufleute, der vom Auswärtigen Amt und vom Reichswirtschaftsministerium ins Leben gerufen worden ist. Dieser Ausschuß hat Richtlinien herausgegeben, nach denen der Austausch vorgenommen werden soll.

Neben den Devisenschwierigkeiten ist es aber auch häufig die Verweigerung der Arbeitsgenehmigung, die von einzelnen Ländern ausgesprochen wird. Verlangt wird von den in Betracht kommenden eine normal bestandene Lehre, eine Tätigkeit von mindestens 1—2 Jahren als Handlungsgehilfe und allerbeste Zeugnisse. Ferner muß der Bewerber charakterlich und moralisch höchsten Anforderungen genügen, gute Umgangsformen haben und gewisse fremdsprachliche Kenntnisse besitzen.

Es wäre nur zu hoffen, wenn es den Bemühungen dieses Ausschusses gelingen würde, die Zahl der Auszutauschenden möglichst zu vergrößern. Dabei ist es aber notwendig, daß sich deutsche Betriebe zur Annahme ausländischer Kaufleute entschließen, um diesen Austausch zu ermöglichen.

Wir alle hoffen ja, daß eine kommende Zeit wieder kaufmännisches internationales Vertrauen aufkommen lassen wird und dann können die im Ausland geschulten Jungkaufleute unter Beweis stellen, daß sie dann die besten Mittler eines aufblühenden Welthandels sein sollen. Denn wenn der Führer sagt „Export oder sterben", so ist gerade dem Außenhandel eine so wichtige Aufgabe gesetz wie keinem anderen Handelszweig. Um diese Aufgaben aber zu erfüllen, ist es notwendig, daß kundige Mitarbeiter zur Verfügung stehen.

4. Fach- und Handelsschulen.

Der kaufmännische Berufsweg wäre unvollkommen, wenn er nicht auch in seiner zusätzlichen Ausbildung sich auf Fach-, Handels- und höhere Handelsschulen stützen könnte. Die gewerbliche Wirtschaft hat diesen Weg der Weiterbildung in Form von technischen Fachschulen verschiedener Art (Technikum, Polytechnikum) schon früher

beschritten, seien es jetzt technische Fachschulen für Holz, Textil usw. Bis vor kurzem waren im Handel lediglich die Handelsschulen eingesetzt. Diese bereiteten bisher auf die Bürotechnik vor, während die Berufsschulen die Lehre begleiteten und die Fachschulen nach der Lehre das erworbene Wissen weiter ausbilden und spezialisieren sollen. Der Gedanke besonderer Berufsfachschulen im Einzelhandel ist dagegen nicht zu begrüßen. Diese Berufsfachschulen sollen Fachschulen und Berufsschulen zusammenfassen und eine Art — man kann sagen, Offizierslaufbahn des Kaufmanns — begründen. Diese Berufsfachschulen würden auch zur Folge haben, daß die kaufmännische Lehre vom Betrieb in die Schule verlegt würde. Dies ist folgendermaßen gedacht: Die Lehrlinge sollten 5 Tage in der Woche eine Handelsschule besuchen und einen Tag im Betrieb, in dem sie als Lehrling eingestellt worden sind, tätig sein. Nach dieser zweijährigen Handelsschule sollte dann ein Jahr Praxis folgen. — Dieser Gedanke aber ist abzulehnen, da die Praxis der Lehre durch nichts ersetzt werden soll und kann.

Dieses Fehlen von Fachschulen hat die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel veranlaßt, den Plan für solche Fachschulen dem Reichsminister für Wissenschaft, Erziehung und Volksbildung und dem Reichswirtschaftsminister vorzulegen, der deren Billigung erhalten hat. In diesem Plan heißt es: „Es fehlen für den kaufmännischen Sektor der Wirtschaft bisher Fachschulen, die den Besonderheiten der einzelnen Fachzweige entsprechen. Fachschulen sind bisher im allgemeinen nur für die industriellen und handwerklichen Wirtschaftszweige errichtet worden. Sie sind besonders zahlreich in der Landwirtschaft, wo ein dichtes Netz „Landwirtschaftlicher Winterschulen" mit öffentlichen Mitteln unterhalten wird. Die bei einem kleinen Teil der Fachschulen der Industrie gebildeten kaufmännischen Abteilungen reichen in ihrem Umfang und vor allem in ihrer inhaltlichen Gestaltung nicht aus, um den Notwendigkeiten der kaufmännischen Berufsausbildung zu genügen. ..."

„Den fähigen und vorwärtsstrebenden Kaufmannsgehilfen soll nach einer ausreichenden praktischen Tätigkeit in geeigneten Betrieben des Einzelhandels die Möglichkeit des Fachschulbesuches gegeben werden. Nach dem Besuch der Fachschule, der mit einer Ab-

schlußprüfung abschließt, soll das Können und Wissen des Kaufmannsgehilfen so weit sein, daß er befähigt ist, leitende Stellungen im Einzelhandel einzunehmen oder aber selbständig einen Einzelhandelsbetrieb zu führen. Die Fachschule soll nicht nur zusätzliche Berufsausbildung sein, sondern sie soll das Kernstück der Berufsausbildung des Einzelhandels für den Betriebsführer-Nachwuchs werden.

Die Berufsfachschule (Handelsschule) ist nicht geeignet, eine Kaufmannslehre im Einzelhandel zu ersetzen oder wesentlich zu verkürzen. Auch sollte der Besuch einer Berufsfachschule oder einer anderen berufsvorbereitenden Schule vor einer Kaufmannslehre im Einzelhandel nicht zu einer völligen Befreiung vom Besuch der Berufsschule führen, sie sollte vielmehr dazu ausgebaut werden, vorwiegend weibliche Kräfte für Hilfstätigkeiten im Büro usw. vorzubereiten."

Seit neuestem nun hat die Stadt Hamburg eine höhere Fachschule für Kaufleute aller Sparten errichtet. Diese höhere Fachschule kann von jedermann, der eine ordnungsgemäße Lehre nachweist, besucht werden. Während die höheren kaufmännischen Schulen, wie Handelshochschulen, Abteilungen der Universität und Technische Hochschule für Volkswirtschaft und Wirtschaftswissenschaft nur mit einem Zeugnis der Reife besucht werden können, und damit nur für einen geringen Teil zugängig sind, hat es gerade an Fachschulen für jedermann im kaufmännischen Fortbildungswesen gefehlt. Das Ziel dieser kaufmännischen Fachschule in Hamburg, das diese Lücken schließen soll, lautet:

„Die höheren Fachschulen für Kaufleute vermitteln eine höhere Fachbildung. Sie sollen ferner Jungkaufleuten, die eine abgeschlossene kaufmännische Grundausbildung hinter sich haben, durch systematische Schulung zu einem Wissen verhelfen, das unmittelbar im Beruf verwendbar ist und zudem kaufmännischen Weitblick erzielt, der aus der Enge täglicher Kleinarbeit hinausführt und bei persönlicher Tüchtigkeit und Weiterarbeit eine Leistungssteigerung mit sich bringt, die ein Einrücken an gehobene Stellung der Wirtschaft gestattet."

Die höhere Fachschule führt ihren Unterricht in 3 Abteilungen durch:

1. höhere Fachschule für Warenkaufleute,
2. höhere Fachschule für Bürokaufleute
3. höhere Fachschule für Sprachenkaufleute.

In diesen Fachabteilungen sind noch Fachstellen für Büroorganisation und Bürotechnik, kurzfristige Kurse in Büroorganisation und Bürotechnik für a) Beamte und Angestellte bei Behörden und Militärverwaltungen und b) Betriebsführer und Gefolgschaftsmitglieder kaufmännischer Betriebe eingerichtet.

Das kaufmännische Schulwesen in Deutschland läßt sich in drei Gruppen aufgliedern:

1. Kaufmännische Berufsschulen mit durchwegs 6—10 Wochenunterrichtsstunden zur Ausbildung der Lehrlinge im Rahmen der Berufsschulpflicht.
2. Handels- und Höhe Handelsschulen mit 30 und mehr Wochenstunden zur Einführung von jungen Menschen und Volksschülern und höheren Schülern in das kaufmännische Allgemeinwissen. Schulen dieser Art führen zur mittleren Reife (Berufsfachschulen).
3. Handelshochschulen für Ausbildung der akademischen Kaufleute, Diplom-Kaufleute, Diplom-Handelslehrer. Hier wären auch noch die Abteilungen der Universität und der Technischen Hochschule zu nennen.

Diese Schulen bestehen schon seit langem.

Zu diesen Schulen kommen nunmehr die höheren Fachschulen, die nicht Schulen vor der Praxis sein, sondern auf die Praxis aufbauen und, wie aus der angeführten Begründung hervorgeht, eine Fortbildung und Weiterarbeit des jungen Praktikers darstellen sollen. Berufsfachschulen sind alle Schulen, die, ohne eine praktische Berufsvorbildung voraussetzen, freiwillig im ganztägigen Unterricht, der mindestens ein Jahr umfaßt, zur Vorbereitung auf den kaufmännischen Beruf besucht werden. Vorwiegend handelt es sich hierbei um Handelsschulen und höhere Handelsschulen.

Fachschulen sind solche Schulen, die freiwillig, und zwar nur mit ausreichender praktischer Berufsvorbildung besucht werden können und deren Lehrgänge mindestens einen Halbjahreskurs mit ganztägigem Unterricht oder in der Regel insgesamt 600 Unterrichtsstunden umfaßt und die nicht als Hochschule anerkannt sind.

Darin liegt der Unterschied. Eine Schule, die noch auf die allgemeine Kaufmannspraxis aufgebaut ist, ist auch die von der DAF. errichtete Außenhandelsschule in Hamburg mit dem Untertitel „Kaufmannsschule der Deutschen Arbeitsfront". Diese Kaufmannsschule teilt ebenfalls ihren Unterricht in 3 Abteilungen ein und zwar:
Abteilung 1: Unterstufe mit einer jeweils dreimonatlichen Dauer,
Abteilung 2: Mittelstufe,
Abteilung 3: Oberstufe für Betriebspraktiker im Inland.

Neben dieser Abteilung 3 läuft auch eine Abteilung für Außenwirtschaft, Oberstufe für Export- und Importkaufleute. Der Stundenplan der beiden letzten Abteilungen ist in der Anlage beigefügt. (Anlage Nr. 11.)

Diese Außenhandelsschule wird auch von den Reichssiegern des Handels beschickt, die dort auf Wunsch einen Freiplatz bekommen können. Bei dieser Außenhandelshochschule ist auch eine Zielsetzung interessant. Nach Möglichkeit sollen die Jugendlichen in einem Kameradschaftshaus untergebracht werden, um hier Kameradschaft zu pflegen und zu spüren, daß sie einer großen deutschen Kaufmannsgemeinschaft angehören. Man denkt dabei vielleicht an die Hansa-Kontore, wie sie früher im Ausland überall errichtet waren und bei denen Lehrlinge und Gesellen Jahre lang in eigenen Heimen mit sehr strengen Sitten untergebracht waren.

In der Erkenntnis der dringenden Notwendigkeit, Exportkaufleute auszubilden, hat auch die DAF. in London, dem Haupthandelszentrum der Welt, eine Sprachenschule errichtet, die über Vermittlung der DAF. dort besucht werden kann. Man geht hier von der richtigen Erkenntnis aus, daß die Auslandspraxis, besonders was die erste Geschäftssprache anbelangt, am besten doch nur im Ausland selbst erwerben kann. Die Kurse der Schule sind auf 2 Semester aufgebaut.

Neben diesen kaufmännischen Fachschulen mit allgemeiner gestalteter Ausbildung hat insbesondere der Einzelhandel zur Förderung seiner Mitglieder Fachschulen errichtet, abgestellt auf bestimmte Branchen, so die bekannte Fachschule des Lebensmitteleinzelhandels in Neuwied, die sich auch „Haus für Berufsgestaltung" nennt, ferner eine Fachschule für den Textil- und Bekleidungshandel in München-

Gladbach. — Der Aufbau anderer Fachschulen, so für Möbelhandel in Fürstenwalde, den Eisenwaren-Einzelhandel ist in Vorbereitung.

So besteht der Plan, in Oppenheim eine Reichsfachschule für Weinkaufleute in nächster Zeit zu gründen, soweit dies die Kriegslage gestattet. Nach einjähriger praktischer Ausbildung in zwei verschiedenen Weinbaugebieten soll diese Schule mit einer Dauer von 5 Monaten besucht werden, wobei über den Erfolg des Besuches ein Zeugnis ausgestellt wird. Der Unterschied erstreckt sich über alle gesetzlichen und fachlich-theoretischen Fragen.

Die Fachschule des Lebensmittel-Einzelhandels in Neuwied führt vor allem Halbjahreskurse durch, wobei die Teilnehmerzahl 40 nicht überschreiten darf. Die Schüler sind meist Söhne und Töchter von Einzelhändlern im Alter von durchschnittlich 17 –30 Jahren. Das Lehrgebiet erstreckt sich auf Warenkunde, Betriebslehre und Werbung. Daneben werden auch Berufspolitik, Sozialwirtschaft, Deutsch, Maschinenschreiben und Sport betrieben. Neben diesen Halbjahreskursen finden auch ununterbrochen 10-Tageskurse statt, bei denen die Teilnehmer sich aus allen Altersklassen zusammensetzen, wobei es meistens Betriebsführer sind. Diese 10-Tageskurse werden nach dem gleichen Plan wie die Halbjahreskurse durchgeführt. Neben Ersteren für den Lebensmittel-Einzelhandel laufen Sonderkurse über Fische, Feinkost, Schokolade und Süßwaren, Wild und Geflügel, Obst und Gemüse. Bei den 10-Tageskursen sind 14 Stunden Werbung, 14 Stunden Betriebskunde, 17 Stunden Warenkunde, 2 Stunden Berufspolitik, 2 Stunden praktische Rechtsfragen, 2 Stunden Ernährungslehre, 2 Stunden Menschenführung, 2 Stunden Arbeitsschutz- und soziale Fragen.

Die wirtschaftspolitische Bedeutung dieser Schule ist groß, da hier durch die Sonderkurse, wie z. B. Fischkurse, auch eine Ernährungspolitik für den Verbraucher betrieben werden kann. Einerseits wird so durch entsprechende Schulung der Lebensmittelhändler dazu erzogen, seinen Verkauf auf den gewünschten Verbrauch abzustellen, anderseits hat er damit auch den Vorteil, durch entsprechende Kenntnisse bei Mangelware sich auf andere Waren, wie z. B. Fisch und Konserven, umzustellen. Bis jetzt sind 9000 Lebensmittel-Einzelhändler in Neuwied gewesen und die Zahl der Teilnehmer wächst immer

mehr, ohne daß heute noch Propaganda dafür gemacht zu werden braucht.

Nach Angabe der Schule wird daneben aber auch noch erreicht, daß bei den Lebensmittel-Einzelhändlern, die in den letzten Jahren oft etwas resigniert wurden, die Berufsfreude und die ethische Auffassung zu ihrem Beruf sehr stark gesteigert wurden. „Für die jüngeren Kaufleute haben diese Fachschulen die Aufgabe, Befähigte auf eine leitende Stellung im Einzelhandel vorzubereiten und ihnen in ihren planmäßig aufgebauten Lehrgängen hierzu die notwendigen Kenntnisse für ihr Fachgebiet zu vermitteln. Daneben sollen sie der Erweiterung der Berufserfahrung dienen und die Besucher fachlich und allgemein kaufmännisch auf die umfassenden Aufgaben des Einzelhandels vorzubereiten."[1])

Da das Fachschulwesen innerhalb des Einzelhandels immer stärker ausgebaut wird, wird es auch notwendig sein, einheitliche Prüfungsanordnungen herauszugeben. Das soll aber nicht dazu führen, daß sich dann ein Kaufmann in Zukunft als geprüfter Kaufmann bezeichnet, denn diese Fachschulen sollen ja keinen Prüfungs- oder Meister-Nachweis darstellen, sondern den Besucher einerseits in seiner selbständigen Tätgkeit unterstützen, andererseits ihm bei Bewerbungen einen entsprechenden Vorzug geben.

Für die Industriekaufleute, denen ebenfalls die Lehre, wie schon vorhergehend erwähnt, nur ein allgemeines Wissen um die Zusammenhänge vermitteln kann, ist es naturgemäß notwendig, auch sie durch zusätzliche Fachschulen, soweit die größeren Betriebe das nicht innerhalb ihres Betriebes selbst erledigen können, fortzubilden. Da gerade der Industriekaufmann mit seinen Kenntnissen auch oft in die technischen Vorgänge eindringen muß, ist es notwendig, ihn auch weiterhin kaufmännisch und technisch zu schulen. Gerade dieser technische Kaufmann könnte in der Lage sein, in vielen Fällen heute dem Mangel an Technikern abzuhelfen, da man sich nicht des Eindrucks erwehren kann, daß in vielen Fällen für betriebliche Arbeiten wie Kalkulationen und dergl. Techniker gesucht werden, während

[1]) Arbeitsbericht 1937/38, S. 39.

diese Arbeiten vielleicht viel besser von einem Kaufmann erledigt werden könnten.

„Dabei ist es ja heute so, daß am Arbeitsmarkt, wenn man die Stellengesuche vergleicht, die Stellengesuche von Kaufleuten achtmal zahlreicher sind, als die von Technikern." [2]) Diese Kaufleute heute in zusätzlichen Kursen technisch zu schulen, soweit eben keine rein technischen Aufgaben verlangt werden, könnte hier eine Entlastung bringen.

Daß hierfür eine Nachfrage vorhanden ist, zeigt der starke Besuch der technisch-kaufmännischen Abiturientenkurse in Wien. Diese technisch-kaufmännische Fachschule ist bis jetzt noch die einzige im Deutschen Reich. Allerdings wird dort die mittlere Reife verlangt und es wäre nur zu begrüßen, daß neben dieser höheren Fachschule mit Reifevoraussetzung auch eine Abteilung angegliedert werden könnte, die lediglich mit dem Nachweis einer ordnungsgemäß bestandenen Lehre besucht werden kann. In diesen zweisemestrigen Kursen, in denen die kaufmännische Ausbildung im Vorrang steht, wird doch das technische Wissen so gediegen vermittelt, daß sogar Posten als Konstrukteure von den Absolventen gefunden werden konnten. Daneben finden auch Sonderkurse statt, wie z. B. kaufmännische Behandlung von verschiedenen Maschinen.

Die Kurse wurden vor 4 Jahren dort ins Leben gerufen, weil man die Erfahrung gemacht hat, daß bei zahlreichen kaufmännischen Angestellten, die beim Einkauf, bei der Kalkulation, bei der Betriebsbuchhaltung, bei der Materialverwaltung, beim Einkauf, bei der Werbung und in ähnlichen Zweigen zu arbeiten hatten, der Mangel technischer Kenntnisse hier sehr hinderlich war.

5. *Fachpresse, Fachbuch.*

Eine weitere zusätzliche Ausbildungsmöglichkeit, von der noch viel zu wenig Gebrauch gemacht wird, ist die Fachpresse und das Fachbuch. Eine Fülle von Büchern über kaufmännische Betriebslehre steht zur Verfügung. Dagegen sind allerdings die Bücher mit reinem

[2]) Artikel im Völkischen Beobachter vom 25. 6. 1939.

Fachwissen seltener und die einzelnen Fachgruppen gehen heute daran, für ihr Fachgebiet Handbücher herauszugeben, so z. B. das Handbuch für den Bürobedarf- und Papierwarenhandel.

Ein solches Fachbuch gehört in die Hand eines jeden jugendlichen Kaufmanns, da es ihm in sehr umfassender Weise sein Fachgebiet darstellt und die Praxis unterstützt und dort, wo Lücken sind, ersetzt. Auch von Seiten der DAF. wird für den Einzelhandelskaufmann jährlich ein Taschenbuch herausgegeben, in welchem die notwendigen sozialen, gesetzlichen und beruflichen Grundfragen beantwortet werden.

Gut ausgestattet sind auf fast allen Gebieten des kaufmännischen Lebens die Fachzeitungen. Diese Fachpresse steht, man kann es wohl mit Recht sagen, auf einem sehr hohen Niveau. Es ist nur bedauerlich, daß von dieser Fachpresse so wenig Gebrauch gemacht wird, so daß man sich des Eindrucks nicht erwehren kann, daß die Mitglieder der Fachgruppe sich nicht die Mühe nehmen, ihre Fachzeitungen richtig durchzulesen, denn sie könnten dadurch viel an zusätzlicher Ausbildung in einigen Abendstunden erhalten. Nimmt man sich die Mühe und hält bei der Angestelltenschaft des Einzelhandels Umfrage, was an allgemeiner und an fachlicher Literatur im letzten Jahr gelesen wurde, so bekommt man erschreckend niedrige Zahlen zu hören. Man kann aber niemand zum Lesen einer Fachzeitung zwingen. Die Richtlinien der Wirtschaftsgruppe Großhandel und Einzelhandel sehen für ihre Ausbildung das Studium der Fachpresse für die Jugendlichen vor. Es wäre daher nur zu fordern, daß die Betriebsführer diese Fachzeitungen an ihre Mitarbeiter weitergeben und sich auch gelegentlich über die einzelnen Fragen, Artikel und Aufsätze unterhalten. Die bekannte Aktion der DAF., die sogen. „Fachbuchaktion", will ja auch erreichen, daß auf diesem Wege Lücken und Mängel des Fachwissens geschlossen werden können und eine zusätzliche Ausbildung auf einem so einfachen Wege möglich ist. Das Fachbuch und die Fachpresse bedeuten ja gerade für viele, die keine Kurse besuchen können, die einzige Möglichkeit, ihr Wissen zusätzlich zu verbessern. Dies trifft besonders für den kleineren Ort zu. Hier müßte jedem Jugendlichen ein Fachbuch in die Hand gegeben werden.

Für die Kaufleute, die durch starke berufliche Inanspruchnahme oder durch weite örtliche Streuung nicht in der Lage sind, an dem Berufserziehungswerk der DAF. teilzunehmen, hat die DAF. durch die Gesellschaft für Arbeitstechnik ein Fernunterrichtswerk der DAF., „Der neuzeitliche Kaufmann", herausgebracht. Es sollen dies keine Lehrbriefe sein, die verkauft werden, sondern die Empfänger sind Teilnehmer an Fernkursen, die Woche für Woche verschiedene Unterrichtsfächer bearbeiten und die auch mit der Unterrichtsleitung in ständiger Verbindung stehen sollen. Eine derartige Ausbildungsart wäre auch zusätzlich erwünscht für diejenigen Lehrlinge, die am Land weit zerstreut an regelmäßigen, zusätzlichen Schulungskursen nicht teilnehmen können.

Es sollte ein Betriebsführer die wenigen Mark — besonders heute im wirtschaftlichen Aufstieg — nicht bereuen, um einen Jugendlichen als Anerkennung oder Belohnung gelegentlich ein gutes Fachbuch zu schenken, denn er soll sich darüber klar sein, daß er ja selbst Nutznießer vom Wissen, Können und der Leistung des Jugendlichen ist.

Es seien hier nur noch einige Beispiele von Fachzeitschriften genannt, die zeigen sollen, wie umfassend hier für eine fachliche kaufmännische Ausbildung gesorgt wird. Die DAF. gibt von sich aus für die Wirtschaftsgruppen Fachzeitungen heraus, so „Der deutsche Kaufmann", mit einer Ausgabe für Industrie, Großhandel, Einzelhandel, „Der reisende Kaufmann", „Die Frau am Werk" und Blätter für Jungkaufleute".

6. Die Umschulung der Arbeitsämter.

Eine weitere Maßnahme zur Berufsförderung sei hier noch genannt, die in der Zeit der Krise von Bedeutung war, heute aber für die kaufmännische Ausbildung kaum noch in Betracht kommt. Es war dies die Umschulung der Arbeitsämter, die in letzter Zeit, was das kaufmännische Gebiet anbelangt, unterblieben ist. Die von den Arbeitsämtern in der Zeit der großen Arbeitslosigkeit durchgeführten Kurse waren in erster Linie als Wiederholungskurse gedacht, d. h. zur Auffrischung der früher erworbenen Kenntnisse, die aber durch

lange Arbeitslosigkeit und mangelnde Uebung verloren gegangen waren.

Meist waren dies nur Kurse in Stenographie und Schreibmaschinenschreiben. Nur bei wenigen großstädtischen Arbeitsämtern wurden auch Kurse für Buchführung durchgeführt. In geringerem Maße wurden auch Umschulungskurse für Verkäuferinnen abgehalten. Die Kurse waren selbstverständlich nur für Arbeitslose veranstaltet, wobei von den Kursen für die weiblichen Arbeitskräfte wesentlich mehr Gebrauch gemacht wurde, als von denen für männliche. Der Erfolg konnte als gut bezeichnet werden, da der Rückstrom solcher ververmittelter neu und umgeschulter Kräfte gering war. Die Unterbringung in den einzelnen Arbeitsämtern war von solchen Kursteilnehmern zwischen 60—90 %, wobei allerdings die fünfte Anordnung zur Durchführung des Vierjahresplanes über die Unterbringung älterer Angestellter sehr förderlich war.

§ 9. Sachkunde — Meisterprüfung.

Die Möglichkeiten in der Berufserziehung sind aufgezählt. Man könnte sich jetzt vorstellen, daß der sichtbare Ausdruck eines erfolgreichen Durchlaufens der Berufsförderung für den jungen Kaufmann die Ablegung einer Meisterprüfung, ähnlich wie beim Handwerk und in der Industrie, sein könnte.

So plant auch die DAF., eine Meisterprüfung des Kaufmanns als Abschluß ihres Berufsförderungswerkes durchzuführen. Nach einem Artikel der Münchener Neuesten Nachrichten vom 12. 6. 1939 hat in Hannover zum erstenmal ein Lehrgang begonnen, der die Ausbildung von Kaufleuten zu Meistern zum Ziele hat. Die Teilnehmer unterziehen sich ein Jahr lang einer umfassenden beruflichen Ausbildung und werden sich dann einer Prüfungskommission stellen. Man betrachtet diese Maßnahme als einen neuen Schritt auf dem Wege zur Schaffung einer geregelten Ausbildung im Kaufmannsberuf.

Auch beim Gaststättengewerbe ist unter Leitung der DAF. eine Meisterprüfung des Gaststättengewerbes eingeführt worden. Man denkt sich dabei auch beim Einzelhandel diese als eine ausgebaute Sachkundeprüfung, die diese ersetzen soll. Von dieser Meisterprüfung

ist aber nicht viel zu halten, da sie dem beruflichen Aufbau und der Tätigkeit des unternehmenden Kaufmanns nicht gerecht wird. Dem Handwerker, der ein Meisterstück bearbeitet, kann man ein Zeugnis darüber ausstellen, daß er ein Meister seiner Faches ist.

Wie will man aber feststellen, ob der Kaufmann einmal im Leben sich bewähren wird? Er kann sich ein großes Wissen angeeignet haben und trotzdem fehlen ihm die Hauptelemente, zur richtigen Zeit die richtige Entscheidung zu treffen, das nötige Organisationstalent, das Fingerspitzengefühl, kurzum seine Befähigung zum Kaufmann.

Bei einer Prüfung aber kann dies nicht unter Beweis gestellt werden. Kein Beruf eignet sich so wenig wie der des unternehmenden Kaufmanns, über seine Tüchtigkeit durch eine Prüfungskommission ein Zeugnis auszustellen. Man kann ihm bestätigen, daß er ein allgemeines und spezielles kaufmännisches Wissen hat. Aber hier kommt eben zum Wissen noch ein Können, das sich in keiner Prüfung und nicht an der Materie wie beim Handwerker nachweisen läßt.

Der wirtschaftliche Erfolg, die Jahresbilanzen, sind hier die einzigen Prüfungsmöglichkeiten. So kann man wohl sagen, daß eine Meisterprüfung des Kaufmanns eine starke Ueberspitzung eines Berufsnachweissystems darstellt. Will man sich aber auf den Standpunkt stellen, daß man nur Verwaltungskaufleute erziehen will, dann kann man diese ja als Meister bezeichnen. Das Meisterstück aber des Kaufmanns ist der Erfolg in seinen Unternehmungen.

Seine Fortentwicklung von einer Meisterprüfung abhängig sein zu lassen, würde nur den unternehmenden Kaufmann hemmen. Die Berufserziehung ist für ihn ein notwendiges Beiwerk, sein Handwerkszeug. Dieses richtig zu verwerten und einzusetzen ist aber eine Anlage, die nicht so wie beim Handwerker sofort in einer Prüfung nachgewiesen werden kann.

So sagt auch der Leiter der Reichsgruppe Handel, Hayler: „Kaufmann wird man durch Veranlagung und Berufserfahrung.“ [1])

[1]) Hayler: Rede vom 25. 7. 1938, Internationaler Kongreß für Berufsausbildung.

Trotz der noch zu besprechenden notwendigen Berufsnachweise wie im Einzelhandel die Sachkundeprüfung, muß für wirklich unternehmungsfreudige Elemente, die ohne Lehre und ohne lange kaufmännische Tätigkeit früher oder später ihre Berufung erkennen, der Kaufmannsberuf offen bleiben. Würde man die erfolgreichen kaufmännischen Betriebe dahingehend überprüfen, wer ohne langjährige kaufmännische Tätigkeit einen solchen Betrieb übernommen hat und erfolgreich geworden ist, so würde man sehen, daß die Zahl dieser Kaufleute nicht gering zu nennen ist.

Einzelbeispiele wären genug anzuführen, wie erfolgreiche Unternehmer auf diesem Gebiet aus ganz anderen Berufen hervorgegangen sind. So heißt es auch in einem Bericht der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel: „Zweifellos haben sich viele Kaufleute, die ohne geeignete Vorbildung zum Einzelhandel kamen, in jahrelanger Bewährung der täglichen Praxis reiche Erfahrungen und Kenntnisse angeeignet." [2]

Man kann diesen Satz sogar weiterführen und sagen: und zu maßgeblichem Erfolg gekommen sind.

Selbstverständlich muß man unterscheiden, daß gerade im Einzelhandel, an der Gesamtzahl gemessen, diese Persönlichkeiten selten sind, dagegen die Zahl derjenigen, die aus den verschiedensten Motiven nur nicht denjenigen der wirklichen Berufung zum Einzelhandel gekommen sind, heute in ihren mangelnden Kenntnissen ein Problem des Einzelhandels darstellen. Arbeitslosigkeit führt in sehr vielen Fällen, besonders in den Großstädten, dazu, daß der Handel als Notberuf gewählt wurde.

Bei vielen war es auch Bequemlichkeit und der Glaube, auf einfache Weise hier gut zu verdienen. Daß solche Persönlichkeiten entweder in Zukunft durch die Sachkundeprüfung abgehalten werden, oder, wenn sie schon dem Handel angehören, versucht wird, durch eine Berufsförderung sie doch noch zu durchschnittlichen Kaufleuten zu erziehen, ist selbstverständlich. Es ist auch klar, daß in der Regel hier geordnete Verhältnisse und gewisse Voraussetzungen verlangt werden müssen. Nur darf man den, der Lust und Liebe dazu hat, nicht durch ein zu strenges Berufsnachweissystem von einer Tätigkeit,

[2]) Arbeitsbericht der W.G.E. 1937/38, S. 28.

zu der er sich berufen fühlt, abhalten. Berufserziehung und Berufsnachweis werden trotzdem grundsätzlich verlangt werden müssen, ohne zur zunftmäßigen Abriegelung des Berufs zu führen.

Stärker als im Handwerk wird man überprüfen müssen, ob nicht doch einer, der sich als Persönlichkeit darstellt, auch ohne langjährige Berufstätigkeit und ohne vielleicht augenblicklich schon die nötigen Kenntnisse zu haben, zum Beruf zugelassen wird. Im kaufmännischen Leben sollte man die Vielgestaltigkeit seines Inhalts nicht in Schablonen pressen, denn dort wird jeder, der die nötige Energie und einen gesunden Menschenverstand besitzt, sich durchsetzen und vorwärts kommen, ob er anfangs viel oder wenig weiß.

Man wird aber immer wieder die Erfahrung machen, daß gerade solche gerne jede Gelegenheit der Berufsförderung ergreifen und bald denen überlegen sind, die glauben, nur weil sie eine ordentliche Lehre durchlaufen haben, alles zu wissen und in diesem Glauben unweigerlich zurückbleiben. Leute, die es mit dem kaufmännischen Leben ernst nehmen, beruflich zu betreuen, sind immer dankbarere Objekte als die sogen. alten Fachleute.

Selbstverständlich muß auch im kaufmännischen Leben ein jeder, bevor er in dieses Leben als Betriebsinhaber eintritt, ein allgemein kaufmännisches Grundwissen besitzen und über sein Arbeitsgebiet das Notwendigste wissen, denn sonst würde er schon am Anfang Schiffbruch erleiden. Aber nur nicht zuviel Prüfungen im kaufmännischen Leben, denn wie leicht kann einer in einer Prüfung versagen aus Gründen heraus, die mit seiner kaufmännischen Tätigkeit und Tüchtigkeit nichts zu tun haben. Unternehmende Elemente könnten so durch bedingende Prüfungen abgestoßen werden.

Es ist in dem neuen Berufsgesetz vorgesehen, daß in Zukunft auch innerhalb des Handels eine Lehrmeisterprüfung stattfinden soll, die zwar nicht den kaufmännischen Meister attestieren, sondern lediglich den Nachweis erbringen soll, ob der Betriebsführer bzw. Ausbildungsleiter befähigt ist, Lehrlinge auszubilden. Man kann aber zu dieser Lehrmeisterprüfung das Gleiche sagen, was von der kaufmännischen Meisterprüfung gilt. Es kann nur immer wieder betont werden, daß der kaufmännische Beruf sich für solche Prüfungen nicht eignet und die Persönlichkeit im Vordergrund stehen muß. Durch die Mög-

lichkeit eines entsprechenden Gutachtens der Industrie- und Handelskammer, zusammen mit der Wirtschaftsgruppe, wird es mit der gleichen Arbeit möglich sein, hier auf die Güte der Lehrlingsausbildung Einfluß zu nehmen. Die Berechtigung zur Lehrlingsausbildung soll neben dieser Lehrmeisterprüfung als Uebergangsmaßnahme auf folgende Fristen fußen:

Die Sachkunde-Prüfung und fünf Jahre Tätigkeit als Betriebsführer oder eine insgesamt zehnjährige Tätigkeit als Betriebsführer. Es ist dabei noch nicht klar, ob diese Tätigkeit einheitlich im selben Fachgebiet erfolgt sein muß. Würde man auch hier noch umfangreichere Anweisungen und Richtlinien herausgeben, ähnlich wie dies ja bei den Lehr- und Anlernberufen nunmehr im Handel versucht wird, oder würde man diese nur auf einzelne Fachgebiete beschränken, ohne die allgemeine kaufmännische Tätigkeit im Einzelhandel, Großhandel und in der Industrie ungefähr gleichstellen, so bedeutet dies das langsame Aussterben des letzten unternehmenden Kaufmannes.

Dagegen wäre im Rahmen der Sachkundeprüfung zu überlegen, ob es nicht zweckmäßig wäre, daß zumindest für die ersten drei bis fünf Jahre bei Bestehen der Sachkundeprüfung dem neuen Einzelhändler die Ausbildung von Lehrlingen untersagt würde und erst nach dieser Zeit durch ein Gutachten der Handelskammer bzw. der Berufswarte die Ausbildungsgenehmigung erteilt wird.

Man muß auch bedenken, daß das kaufmännische Wissen bei einem einigermaßen guten Gedächtnis in Kürze angeeignet werden kann und dabei sich gute Prüfungen ergeben, ohne daß dabei gesagt ist, daß dieses rasch angelernte Wissen, fußend auf Fleiß und Gedächtnis und nicht auf Geist, Unternehmungslust und Verantwortungsfreudigkeit, auch nunmehr in der Praxis gut angewendet werden kann. Zwischen der Handfertigkeit des Handwerkers und der geistigen Rührigkeit und Fertigkeit, diesen Geist in den kaufmännischen Dispositionen entsprechend einzusetzen, ist ein so gewaltiger Unterschied, der durch Prüfungen kaum erfaßt werden kann. Das kaufmännische Detailwissen und die Anforderungen werden wohl immer größer, so daß man hier rein äußerlich eine Berechtigung zur Spezialisierung schon in der Ausbildung sehen könnte. Aber,

wie schon an einer früheren Stelle gesagt, wird der Kaufmann mit einem entsprechenden Geistestraining und Grundwissen in kurzem überall einsatzfähig sein und sich sehr rasch einarbeiten. Wenn man sich dabei auch schon vorstellt, wie das klingt: „Kaufmännischer Meister" oder „Geprüfter Kaufmann"! Am wenigsten eignet sich schon der schöne Name „Kaufmann" zur Hinzufügung von Titeln.

Sachkundeprüfung.

Ein Prüfungsnachweis, wie man ihn heute im Einzelhandel verlangt, läßt sich bei den gegebenen Verhältnissen nicht vermeiden. Ob diese Prüfung einen vorübergehenden Charakter hat, kann erst dann gesagt werden, wenn sich das Einzelhandelsschutzgesetz einige Jahre entsprechend hat auswirken können.

Die Sachkundeprüfung wird bei Uebernahme der Eröffnung eines Einzelhandelsgeschäfts verlangt, falls der Bewerber nicht

1. eine ordnungsgemäße, erfolgreich bestandene kaufmännische Lehre und eine mehrjährige Gehilfenzeit, oder
2. eine mindestens 5-jährige Gehilfenzeit ohne vorangegangene Lehrzeit, oder
3. eine mindestens 5-jährige selbständige Tätigkeit in dem Beruf

glaubwürdig durch Zeugnisse oder Gewerbeschein nachweisen kann.

Hier soll eine Uebersetzung durch das Eindringen ungeeigneter Elemente, die gerade im Einzelhandel besonders stark vorhanden sind, dadurch beseitigt werden, daß in Zukunft nur noch fachlich und persönlich zuverlässige Bewerber die Genehmigung zur Eröffnung oder Uebernahme bekommen. Das Gesetz erstrebt ja keineswegs eine vollständige Sperrung, sondern von Anbeginn an soll lediglich eine Bereinigung des Kaufmannsstandes von ungeeigneten Persönlichkeiten sein Ziel sein.

Wenn man hört, daß im Handelskammerbezirk Berlin 1937 von 8477 Bewerbern nur ganze 58 über eine ordnungsgemäße kaufmännische Ausbildung für das beantragte Fachgebiet verfügten, so kann man sich schon vorstellen, welche Schwierigkeiten und Uebersetzung durch Nicht-Fachleute früher eingetreten sind. Daß naturgemäß unter dieser großen Zahl von Antragstellern nur wenige sich

befinden, die zum Kaufmann berufen sind, ist anzunehmen. So mußte auch die Sachkundeprüfung als Gegenwartslösung herangezogen werden.

Es ist zu hoffen, wenn die Berufserziehung auch im Einzelhandel einen tüchtigen, leistungsfähigen Nachwuchs zum hauptsächlichen Träger des Einzelhandels gemacht hat, dieser dann auch in der Regel Einzelhandelsgeschäfte eröffnet und übernimmt. Und die wenigen, die zum Kaufmann geeignet sind, sollten ohne formale, unüberwindliche Hemmnisse in den Handel gelangen können.

Gemessen an den augenblicklichen Verhältnissen aber kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, daß auch die Sachkundeprüfung ein notwendiges Hindernis darstellt, um nicht abermals den Einzelhandel zum Schuttabladepatz der berufich Indifferenten und Ungeeigneten werden zu lassen.

Die Sachkundeprüfung, die auch vom Großhandel gefordert wird, ist zunächst nur auf das Berufsziel des Einzelhandels abgestellt. Der Kaufmann soll Fachmann seines bestimmten Faches sein. Er hat im Rahmen seiner kaufmännischen Tätigkeit über die Rechtsfragen des Einzelhandelskaufmanns Bescheid zu wissen. Es werden daher von ihm Kenntnisse in Rechtsfragen verlangt:

1. a) in Bezug auf seinen Laden, wie z. B. Firmenführung, Miete, Pacht, Gewerbeordnung, Einzelhandelsschutzgesetz,
   b) in Bezug auf seine Geschäftstätigkeit, Kauf, Vertragskunde, unlauterer Wettbewerb, Anordnung des Werberates, ortspolizeiliche Vorschriften,
   c) in Bezug auf seine Betriebsführereigenschaft, Behördenzuständigkeit, Gesetze zur Ordnung der nationalen Arbeit, Verordnung über Lehrlingswesen, Sozialversicherung und dergl.
2. Ferner sind Kenntnisse verlangt über seine Tätigkeit in der Wirtschaft, Beziehung zu Lieferanten, Zugehörigkeit zu Pflichtorganisationen, Beziehung zu seinen Kunden, Kundenberatungen u. dergl.
3. Weiterhin Kenntnisse in seinem Betrieb über:
   a) Einreihung des Betriebes,
   b) die organisatorische und finanzielle Gestaltung des Betriebes, Buchführung und Statistik, Steuerarten, Schriftverkehr usw.
4. Als vierte Hauptgruppe hat er Warenkenntnisse zu besitzen.

Wenn man die Sachkundeprüfung als Nachweis dafür verlangt, daß der Bewerber in der Lage ist, einen Betrieb zu führen, so wird man naturgemäß von einem solchen Prüfling mehr verlangen, als in der Kaufmannsgehilfenprüfung. Dort soll lediglich nachgewiesen werden, daß der Lehrling nunmehr als kaufmännischer Gehilfe tätig sein kann, aber noch nicht als selbständiger Betriebsinhaber.

Die Gefahr bei der Sachkundeprüfung ist augenblicklich noch die, daß die Bewerber sich oft auf Grund entsprechender Unterlagen oder durch eigene Vorbereitungskurse auf die Sachkundeprüfungen einpauken. Daß damit der Erfolg in Frage gestellt ist, ist klar.

So lautet auch ein Erlaß des Reichswirtschaftsministers vom 8. 2. 1939:

„Ich bemerke, daß ich eine gewerbsmäßige Vorbereitung auf die Sachkundeprüfungen für unerwünscht halt. Bei derartigen Vorbereitungskursen besteht die Gefahr, daß die Prüflinge sich ein angelerntes theoretisches Wissen aneignen, welches sie zwar befähigt, Prüfungsfragen zu beantworten, das aber zugleich die Möglichkeit erschwert, da statsächliche praktische Wissen und die praktische Befähigung des Prüflings festzustellen. Das so erlernte Wissen ist für die Praxis kaum verwertbar. Ich muß größten Wert darauf legen, daß der kaufmännische Nachwuchs eine den Erfordernissen der kaufmännischen Praxis entsprechende Sachkunde besitzt. Diese Sachkunde kann aber nicht in theoretischen Vorbereitungskursen erworben werden."

Es wäre daher schon zu empfehlen, daß eine halbjährliche Tätigkeit oder der Besuch eines halbjährlichen Lehrganges in den Fachschulen des Einzelhandels vorausgesetzt werden könnte.

Der Leiter des Prüfungsamtes für Sachkunde der Industrie- und Handelskammer München betont auch, daß früher brancheunkundige Leute sich sehr rasch gute Kenntnisse erworben haben und bei der Prüfung Fachkenntnisse und Eignung zeigten, die oft über dem Durchschnitt des Einzelhändlers liegen.

Zweckmäßig wäre auch, wenn der Sachkundeprüfung eine schriftliche Prüfung über irgend eine allgemein kaufmännische Frage hinzugefügt würde, da gerade heute schon, im Hinblick auf die Min-

destbuchführung, die Beherrschung von Schrift und Sprache verlangt werden sollte.

Nach einem Artikel der Frankfurter Zeitung vom 18. 7. 1939 wird dies nunmehr auch in Düsseldorf so gehandhabt.

Unter den im Einzelhandel gegebenen Verhältnissen kann man sich bei dem nun einmal vorhandenen Zustand und im Hinblick auf die so notwendige Gebrauchslenkung der Forderung nicht verschließen, daß eine gesetzliche Handhabe da sein muß, um die vorhandene Uebersetzung zu beseitigen, die Säuberung von ungeeigneten Elementen (Bereinigungsanordnung vom 16. 3. 1939) zu erreichen und das Neueindringen von solchen Elementen in Zukunft durch die Sachkundeprüfung zu vermeiden.

Um eine Sachkundeprüfung, die von Praktikern der gleichen Branche durchgeführt wird, möglichst objektiv zu gestalten, müßte gegebenenfalls dem Bewerber anheimgestellt werden, ob er sich einer Prüfung in einem anderen Gebiet unterziehen will. Daß trotzdem viele ohne kaufmännische Lehrzeit und Tätigkeit diese Prüfung bestehen, zeugt doch dafür, daß sie in den meisten Fällen nicht zu engherzig abgehalten wird. Es ist so ohne die entsprechenden Voraussetzungen einer zeitlichen Tätigkeit ein Neuzugang im Einzelhandel möglich. Der Lebensmittelhandel wird auch in Zukunft einerseits entsprechend seiner Bedeutung und Notwendigkeit, anderseits aber, bedingt durch den besonders großen Mangel an jugendlichem Nachwuchs, auf die Hereinnahme von zunächst Berufsfremden angewiesen sein. Und wo ausgesprochene Fachkenntnisse vielleicht noch nicht so stark vorhanden sind, wird man sich darauf verlassen können, daß bei einer entsprechenden Berufsfreude nach kurzer Einarbeitungszeit auch der Bewerber auf seinem Warengebiet seinen Mann stellen wird.

So ist zu hoffen, daß auch hier Begabung, Berufswunsch und Freude für das kaufmännische Leben nicht durch zu starre Ausbildungsbedingungen vom Einschlagen der kaufmännischen Laufbahn abhalten werden.

Beim ambulanten Handel wird es auch bei der nun einsetzenden Berufsbereinigung, die zum Teil ja auch vom Standpunkt des Arbeitseinsatzes notwendig ist, in vielen Fällen weniger auf die Sach-

kunde ankommen, als auf die persönliche Eignung. Die Situation wird sich also hier mehr so gestalten, daß die Befähigung für den ambulanten Handel eher abzuerkennen als zuzuerkennen ist.

Die aber im ambulanten Handel Tätigen müßten noch in einem sehr starken Maße von der Berufsförderung ihrer Fachgruppen erfaßt werden, wie dies zum Teil schon geschieht. Die Durchführung aber solcher Berufsförderungsmaßnahmen wird hier besonders schwierig sein, da die im ambulanten Handel Beschäftigten auf Grund ihrer ständigen Reisetätigkeit schwer erfaßt werden können.

SCHLUSSKAPITEL.

Probleme der Berufsförderung im Handel

Die berufserzieherischen Maßnahmen haben ja vor allem heute beim Mangel der Arbeitskräfte das Ziel, im Hinblick auf die fehlende Quantität an Arbeitskräften die Qualität der einzelnen Arbeitskräfte zu heben.

„Erstrebt wird eine Leistungssteigerung, die Verbesserung des Erfolges, aber nicht nur im privatwirtschaftlichen Sinne, sondern in einer sich wandelnden Volkswirtschaft, die aus einer überlebten liberalen Epoche in eine neue Epoche nationalsozialistischer Wirtschaftsführung übergeleitet wird." [1]

Diese Leistungssteigerung wird im kaufmännischen Leben in erster Linie durch die ethische und berufliche Erziehung der dort Tätigen erreicht und es wird das Ziel sein müssen, daß mit Ausnahme weniger guter Außenseiter, denen der Weg für den Handel offen bleiben soll, von vorneherein einerseits die Jugend auf diese neue Aufgaben eingestellt, anderseits die schon vorhandene, im produktiven Alter stehende Generation, gleich welchen Alters, auf ein höheres Leistungsniveau durch die Berufsförderung gehoben wird. Es ist auch tatsächlich die einzige Möglichkeit, so lange nicht mehr Arbeitskräfte zur Verfügung stehen, die Qualität der Arbeit durch diese Mittel zu heben.

Wie sehr neben der Rationalisierung diese Leistungssteigerung nur durch Berufsertüchtigung erreicht werden kann, geht aus einem Aufsatz von Präsident Syrup hervor, der sagte:

„Man muß sich allerdings der tatsächlichen und psychologischen Grenzen bewußt sind, die, auf die Dauer gesehen, jeder Mehrarbeit gesteckt sind." [2])

---

[1]) Prof. Dr. Ruberg: „Berufsförderung im Einzelhandel", Mappe des Referates Berufsförderung, Anhang Nr. 3.

[2]) „Der Vierjahresplan". Präsident Syrup, Seite 655.

So meint auch Dr. Ley: „Was wir nun zur Behebung des Arbeitermangels tun können und tun müssen, ist, eine vorbildliche Berufsberatung und Berufserziehung aufzubauen. Wir sind dabei. Es sind viele Hindernisse, viele alte Vorurteile zu überwinden gewesen, Kompetanzstreitigkeiten. Der eine hat geglaubt, man will ihm etwas nehmen, der andere stürmte uns zu weit vor, er verlangte vielleicht zu viel. Aber es ist jetzt in Ordnung. Ich bin glücklich, Ihnen sagen zu können, daß wir in Kürze ein vorbildliches Berufserziehungsgesetz erhalten werden. Der Führer selbst kümmert sich auch um diese Dinge und arbeitet persönlich an ihnen mit."

Im gleichen Aufsatz schreibt er: „Wenn es einmal wirklich heißen wird, daß das Wort „ungelernter Arbeiter" in Deutschland auf einen Deutschen nicht mehr angewandt zu werden braucht, weil alle Deutschen den Beruf erlernt haben, der ihren Fähigkeiten entspricht, dann bin ich überzeugt, werden wir unsere Produktion um mindestens 30 % heben können."

„Daß auch zu einer entsprechenden Leistung ein gewisses Berufskönnen vorausgesetzt wird, wird gerade vom Großhandel gefordert, bei dem ja heute das Wesen der Marktordnung, der gesetzlichen und devisenrechtlichen Bestimmungen einen besonders breiten Raum einnimmt. Auf allen Arbeitsgebieten des Großhandels kann nur der gelernte Kaufmann nützliche und damit produktive Arbeit leisten." [3])

Wenn man auch gerade dort den so notwendigen kaufmännischen Unternehmer nicht durch Schulung erhalten kann, so kann man doch durch die Berufsförderung erreichen, daß der Kaufmann, selbst mit einem größeren Wissen ausgerüstet, zu einer höheren Leistung befähigt wird. Vor allem aber soll er selbst in der Lage sein, durch Uebertragung seines Wissens seine Mitarbeiter zu höherer Leistung zu erziehen. Die im Handel vorhandenen vielseitigen Einrichtungen der Fortbildung können eines Tages erreichen, daß eine Vielzahl von Verordnungen, Gesetzen, die heute regelnd eingreifen muß, durch eine entsprechende Berufsauffassung und geschulte Tüchtigkeit ersetzt werden kann.

---

[3]) „Deutscher Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel", Heft 9, S. 193.

Gerade im Handel soll man nicht auf dem Standpunkt stehen, alles bis in jede Einzelheit hinein regeln zu wollen, denn sonst regelt man u. U. nichts wirksam. Wichtiger als die Regelung ist die innere Ordnung, ist das Wollen der Beteiligten. Wer von der Notwendigkeit und den Bedürfnissen des Handels und des Volksganzen überzeugt ist und in seiner inneren Einstellung beide Forderungen in Einklang bringt, wird auch ohne marktordnende Maßnahmen freiwillig alles tun, um seinem Berufsstand und seinem Volk gegenüber gerecht zu werden.

Die Schwierigkeit, welche noch auftaucht, um die Menschen so weit zu bringen, ist die Art und Weise, wie man sie überhaupt der Berufsförderung näherbringt.

Dies ist bei den Jugendlichen wesentlich leichter als bei der älteren Generation.

Man kann auf die ersteren einen ganz anderen Druck ausüben und sie williger an all die geschilderten Maßnahmen gewöhnen. Man hat sogar daran gedacht, durch das zu erwartende Berufsgesetz, die Jugendlichen auch nach der Lehre noch für die Berufsförderung zu erfassen. Man will durch Darstellung eines Jugendarbeitsverhältnisses, in dem sich der Jugendliche nach Beendigung der fachlichen Ausbildung befindet, die Berufserziehung fortführen und die fachliche Ausbildung vervollkommnen.[4])

1. Unterabschnitt.

§ 1. Einflußnahme auf die ältere Generation.

Wie soll man aber diejenigen Altersschichten weiter fördern, die nunmehr aus der Zeit einer möglichen Betreuung im Rahmen des Berufsgesetzes hinausgewachsen sind?

Diese Leute sind heute die Träger des Handels, die seine Aufgaben und seine Pflichten zu erfüllen haben, die Aufgaben der Verbrauchslenkung und die Pflicht, ihr Berufswissen und -Können

[4]) Zeitungsnotiz in der Frankfurter Zeitung vom 30. 6. 1939.

weiter zu vermitteln. Es ist selbstverständlich, daß die Umwälzung auch auf wirtschaftlichem Gebiet neue Gedanken, Wege und Formen im Handel gebracht hat. Hier auf altgewohntem Brauch stehen zu bleiben, hieße, an den Aufgaben sündigen und die eigene Existenz untergraben. So ist es für Jeden notwendig, in manchem neu umzulernen, ein größeres Können als bisher an den Tag zu legen, um die geforderte größere Leistung zu erreichen.

Die Einflußnahme auf die älteren Betriebsinhaber und ihre Gefolgschaft ist außerordentlich schwer und die Erfolge sind bis jetzt noch nicht allzu groß.

Der Kaufmann, insbesondere der Betriebsinhaber, macht sich schwer vom Geschäft frei, er glaubt, etwas zu versäumen und nichts zu gewinnen. Die älteren kaufmännischen Angestellten sind schwer zu bewegen, an der Berufsförderung noch mitzuarbeiten. Beide Gruppen sind sehr häufig Skeptiker, die theoretische Aeußerungen überhaupt ablehnen, Wissenschaftler und Theoretiker nicht als voll nehmen. Bei Praktikern wird zu sehr darauf gesehen, was diese selbst für ein Geschäft haben.

Sie wissen überall etwas auszusetzen. Entweder ist ihr Geschäft nicht bekannt, dann heißt es, der Betreffende soll es erst zu etwas bringen und, hat er sich durchgesetzt und sein Betrieb ist groß, dann kommt der Neid und er wird wiederum abgelehnt. Die Schwierigkeit liegt darin, diese Leute erst einmal in eine solche Veranstaltung hineinzubringen. Von da ab ist es dann leichter, durch interessante Gestaltung und durch Darstellung des Nutzens, den sie aus einer solchen Maßnahme haben, sie dann beisammenzuhalten.

Gerade bei der älteren Generation muß jeder Mißerfolg vermieden werden, denn sonst steigt nur die Abneigung um so mehr. Die Berufsförderung muß dort zumeist auf Gegenwartsfragen abgestellt sein, deren Notwendigkeit muß immer wieder betont werden.

Man kann leider feststellen, daß es auch in der Berufsförderung nicht ohne einen gewissen Zwang geht und daß man bei manchen Maßnahmen, wie bei der Buchführungspflicht, die Strafandrohung und den Preiskommissar in den Hintergrund der Einflußnahme stellen muß. Erst wenn die Menschen durch viele Kleinarbeit und nach dem lateinischen Satz: „gutta cavat lapidem non vi sed saepe

cadenda" etwas Geschmack an der Berufsförderung bekommen haben und einsehen, daß letzten Endes die Berufsförderung nichts anderes will, als Berater und Mithelfer bei den Schwierigkeiten des täglichen Lebens zu sein.

Es zeigt sich aber auch, daß ohne eine entsprechende Berufsförderung und Schulung viele Einzelhandelskaufleute heute bei der Verknappung der Ware oder der Verdienstspanne schwerer an die Aufgabe herantreten, eine entsprechende Umstellung vorzunehmen. Andererseits kann man im Lebensmittelhandel die Beobachtung machen, daß der fortschrittliche Kaufmann sich durch Hinzunahme und besondere Anpreisung von Waren, di ekeinem Mangel unterliegen, einen Ausgleich in seinem Verdienst schaffen kann.

Die Verknappung der Verdientspanne hat gerade für die Kaufleute, die bisher nicht rechnen konnten und keine Buchführung hatten, die Gefahr, daß sie ihre Lage gar nicht rechtzeitig erkennen. Durch die Buchführungspflicht sollen sich aber die Kaufleute zwangsläufig mit ihrer Kalkulation beschäftigen und sich über die rechnerische Seite ihres Geschäftes etwas mehr Gedanken machen. Das kann in absehbarer Zeit in Anbetracht weiterer Kürzungen der Verdienstspanne zu einer Existenzfrage werden.

Es muß erreicht werden, die ethische Ausrichtung auch des Kaufmanns zu verwirklichen.

Ohne den Menschen auch „innerlich in Form zu bringen", würde die Berufsförderung nur halb sein. Man wird den Menschen immer wieder aufrütteln müssen in der Hoffnung, daß doch etwas hängen bleibt. Persönliche Propaganda und Einflußnahme werden es vielleicht so weit bringen, daß in Zukunft ein Großteil mitmacht und die anderen, welche rückständig bleiben und der Zeit und ihren Anforderungen nicht gerecht werden wollen, über die wird dann die zu erwartende zweite Durchführungsverordnung zur Berufsbereinigung zu entscheiden haben. Das Beispiel und die Persönlichkeit der leitenden Männer der Organisation, der Berufs- und Fachwarte, wird in ihrem Handelsleben von erstrangiger Bedeutung sein. Bei der älteren Generation wird es nicht so einfach sein, aus einem Einzelhändler einen Kaufmann zu bilden und ihn auf eine höhere ethische und geistige Stufe zu bringen. Das aber kann auf jeden Fall erreicht

werden, daß das Leistungsvermögen auch bei den älteren gehoben wird.

Man muß sich auch immer wieder bewußt sein, daß gerade im Einzelhandel ein großer Teil der Mitglieder geistig auch für jede Berufsförderung untauglich ist. Diejenigen, die natürlich jegliche berufliche Förderung ablehnen und die sich von jeder Mitarbeit und Arbeit an sich selbst ausschließen, wird man, soweit sie nicht anderswo einsatzfähig sind, absterben lassen müssen und die ganze Arbeit der kommenden Generation widmen.

§ 2. Sorgen um den Nachwuchs.

So, wie in der Partei die Erziehung der Jugend die ständige Pflege des nationalsozialistischen Ideengutes bedeutet, so kann man, ohne vermessen zu sein, dies für jeden Beruf genau so sagen. Hier sind nun im kaufmännischen Leben, besonders im Einzelhandel, in den letzten Jahren bedenkliche Anzeichen eines mangelnden Zustroms geeigneter Kräfte zu erblicken. Die Jugendlichen, besonders die männlichen, streben lieber solchen Berufen zu, wie vor allem dem der Technik, von denen sie meinen, größere Chancen für eine vielseitigere und erfolgreichere Tätigkeit zu finden.

Wohl ist der Anteil der schulentlassenen weiblichen Jugend, der in das kaufmännische Leben strebt, wenn man die Arbeitsamts-Statistiken liest, sehr groß. Man darf aber nicht vergessen, daß dort alle erfaßt sind, die eine Bürotätigkeit ergreifen wollen. Und diese Mädels, die hauptsächlich Kontoristinnen und Stenotypistinnen werden wollen, kann man nicht als Träger des künftigen Nachwuchses bezeichnen. Da aber auch im Handel Männer zum größten Teil Betriebsführer sind, wird man auch danach trachten müssen, daß der Zustrom von männlichen Lehrlingen nicht versiegt. Jährlich fallen schätzungsweise 10—15 000 für die Nachwuchsergänzung notwendigen männlichen Lehrlinge jetzt schon im Handel aus.[1]) Der Einzelhandel ist in sehr starkem Maße selbst Schuld daran, daß er nicht das entsprechende Ansehen besitzt. Die Einzelhändler machen

[1]) „Wertung des Kaufmann', v. Poll, Deutscher Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel, 10. 7. 1939.

oft nicht den Eindruck, tüchtige Lehrherren zu sein und außerdem spielt sich der Einzelhandel in aller Oeffentlichkeit ab. Die Jugendlichen sehen da und dort im Einzelhandel Fehler, die vielleicht in anderen Erwerbsgebieten in genau dem gleichen Ausmaß vorkommen, aber nicht so auffallen. Dies trifft genau so bei den Eltern zu, die dann ihre Söhne in einem Einzelhandelsbetrieb nicht mehr gerne lernen lassen wollen, da sie ja täglich in solche Geschäfte selbst kommen.

Was aber überhaupt die Einstellung des Jugendlichen zum Handel anbelangt, so ist es vor allem die für einen Jugendlichen weniger erkennbare produktive Leistung, die dessen Wertschätzung im gleichen Maße stützen könnte wie im Bereich der Technik.

Autoschlosserei oder Flugzeugbau bedeuten für den Jugendlichen einerseits mehr Aussichten für einen rascheren Aufstieg, anderseits aber auch die Erfüllung einer in ihm steckenden Freude am Schöpferischen und Sportlichen. Dieses Schöpferische aber vermag er im Bereich des Handels nicht so klar zu erkennen. Da wird es notwendig sein, ihn doch auf die großen Aufstiegsmöglichkeiten im Handel hinzuweisen. Man kann mit Recht sagen, daß in keinem Beruf die Aufstiegsmöglichkeiten mit Volksschulbildung so groß sind, wie im Handel. In fast allen anderen Berufen ist der Aufstieg regelmäßig an mittlere und höhere Schulen gebunden. Dafür kann man gegebenenfalls eine bewußte Propaganda betreiben. Dies kann auch zweckmäßigerweise dadurch geschehen, daß man den Jugendlichen auf die stolze Geschichte des deutschen Handels hinweist.

Durch den Ankauf der Fugger-Häuser in Augsburg will man bewußt auf die Tradition des Handels, gerade was die Jugenderziehung anbelangt, aufbauen und den Jugendlichen auch bei der bei ihm vorhandenen romantischen Seite packen. Dies betont auch Löbner in einem Vortrag, indem er von der romantischen Seite des Kaufmannsberufes spricht. Es würde nichts schaden, wenn man der Jugend immer wieder vor Augen hielte, daß die ehemaligen deutschen Kolonien gerade von Kaufleuten, von einem Lüderitz, Woermann usw. erworben, vermehrt und in Blüte erhalten wurden.

Für den Kaufmann unserer Zeit, vor allem für den Nachwuchs, ist es wichtig, eine klare Vorstellung vom Leben und Werk der großen

Persönlichkeiten ihres Berufes zu haben und von ihren Verdiensten um den kulturellen, sozialen und politischen Fortschritt zu wissen. „Den Nachwuchs wird wieder die Kenntnis der Taten großer Kaufleute stolz auf seinen Beruf machen und ihn selbst zur Prüfung veranlassen, ob er bereit ist, gefährlich zu leben, opferbereit und selbstverantwortlich wie die Vorbilder seines Berufsstandes."

Der Jugendliche will in vielen Fällen, — besonders trifft dies für die wertvolleren Elemente zu — auch eine Aufgabe vor sich sehen, die schwierig ist. Sie muß ihm nur erfolgreich und befriedigend sein. Die Geschichte der Hansa, der Fugger und Welser wäre genug Propagandamaterial, um dies seinem Bewußtsein recht nahe zu bringen.

So betont auch ein Reichssieger des Handels in einem Artikel einer großen Tageszeitung, daß er schon als kleiner Junge den Wunsch hatte, einmal Kaufmann zu werden. Er las zuerst Bücher über Kaufleute, die ins Ausland fuhren, mit den Eingeborenen verhandelten und tauschten und mit reichen, wertvollen Erfahrungen in die Heimat zurückkamen. Als er älter wurde, änderte sich dieses etwas romantische Bild und an seine Stelle trat der strebsame, zielbewußte Kaufmann, der nicht zu seinem Vergnügen in der Welt herumfuhr, sondern um zu arbeiten. Er las Bücher über Woermann, Lüderitz und andere große Kaufleute und der Wunsch, Kaufmann zu werden, wurde damit zu einem festen Willen.

Es ist vielleicht zweckmäßig, soweit möglich und zulässig, schon vor der Lehre dem Jugendlichen durch eine entsprechende Literatur, z. B. Gustav Freytags „Soll und Haben", den Kaufmannsberuf erstrebenswert erscheinen zu lassen. Vor allem aber gilt es, ihm während der Lehrzeit und in den ersten Jahren seiner kaufmännischen Tätigkeit durch die mehr gefühlsbetonte Propaganda dem Kaufmannsberuf zu erhalten. Die Werbung für die Jugendlichen muß mehr auf sein Seelenleben abgestellt sein, es muß ihm auch im Kaufmannsberuf ein weites und großes Ziel, das er einmal erreichen kann, gezeigt werden. Es muß aber auch andererseits die Jugend von Anfang an im Beruf geführt und in ihrer Berufsarbeit ihr das Gefühl gegeben werden, daß sie ernst genommen wird. Es ist aber auch notwendig, die Jugend darauf einzustellen, daß sie zum Kauf-

mannsberuf keineswegs taugt, wenn sie glaubt, bequem leben zu müssen.

Ein Nachteil ist es auch hier, wie auf anderen Gebieten des gewerblichen Lebens, daß die Jugend mit einer starken Last vielartiger Verpflichtungen beschwert wird. Hier wird auch noch ein zweckmäßiger Ausgleich zwischen politischen, militärischen und beruflichen Notwendigkeiten zu treffen sein, besonders in der Zeit, in der die Jugend in starkem Maße an ihrer Ausbildung arbeiten muß, denn wenn das gesteckte Ziel, auch schon bei der Jugend die höhere Qualität durch Lehrzeitverkürzung zu erreichen und hier schon eine Oekonomie des Nachwuchses möglich werden soll, so muß auch die entsprechende Zeit dazu gegeben werden, diese Aufgaben durchführen zu können. Dazu kommt eine Neigung der Jugend zur Verflachung in ihrer allgemeinen und beruflichen Ausbildung.

§ 3. Abwanderung aus dem Einzelhandel.

Ein besonderes Problem aber bedeutet für den Einzelhandel, der ja doch in seiner Lehrlingszahl und in der Zahl seiner Mitarbeiter das größte kaufmännische Kontingent stellt, die Abwanderung aus dem Einzelhandel bzw. der immer stärker abflauende Zustrom an Lehrlingen. Man könnte diese Erscheinung fast als eine Flucht aus dem Einzelhandel bezeichnen.

Wenn man die Stellenangebote der Tageszeitungen durchliest, so sieht man, daß neben den Technikern und Stenotypistinnen heute auch schon in einem sehr starken Maße Verkäuferinnen gesucht werden.

Die Vergreisung des Einzelhandels einerseits und das Fehlen eines guten Nachwechses anderseits lassen in wenigen Jahren ernste Schwierigkeiten innerhalb des Einzelhandels erwarten. Dies klingt paradox, wenn man an die Verordnung des Reichswirtschaftsministeriums vom 16. März 1939 über die Beseitigung der Uebersetzung im Einzelhandel denkt. Diese Bereinigungsanordnung, wie sie schon vorher im Handwerk am 22. 2. 1939 herausgegeben wurde, will ja zum großen Teil nichts anderes erreichen, als die unerwünschten Elemente aus dem Handel auszuschalten. Diese persönlich, sachlich und

fachlich ungeeigneten Einzelhändler bedeuten aber keineswegs eine Entlastung gegenüber dem Bedarf an Nachwuchs.

Man will auch weiterhin erreichen, daß diese Menschen, die zum großen Teil nicht als vollbeschäftigt gelten, an geeigneterer Stelle eingesetzt werden können.

Auf Grund dieser Bereinigungsanordnung wurden von der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel an verschiedenen Orten Untersuchungen angestellt, die erwarten lassen, daß eine Herausziehung arbeitsfähiger, nicht voll beschäftigter Elemente aus dem Einzelhandel ein sehr geringes Ergebnis zeigen werden. Erhebungen verschiedener Fachgruppen des Einzelhandels haben ergeben, daß das Durchschnittsalter des Einzelhändlers um 55 Jahre liegt.

Diese Menschen sind einerseits nicht mehr einsatzfähig, anderseits aber auch nicht in der Lage, den Aufgaben des Einzelhandels nachzukommen. Man wird sie in ihrem Tätigkeitsbereich lassen, bis ihrem, wie allem menschlichen Wirken, einmal das natürliche Ziel gesetzt wird. Die Uebertragung ihrer Geschäfte wird man verhindern müssen, so daß diese, die sich als überflüssig erweisen, nach Absterben des Inhabers aufzulösen sind und für andere Branchen, oder, wenn dies durchführbar ist, auch für Wohnungen frei werden. Das hohe Durchschnittsalter aber zeigt auch, daß wohl in diesen Altersklassen eine Uebersetzung vorhanden ist, in der Jugend aber schon ein großer Mangel fühlbar wird. Woran liegt dies?

Der Einzelhandel scheint für den unternehmungslustigen jungen Menschen seine Anziehungskraft eingebüßt zu haben. Sein Ansehen hat sich gemindert. Die eigenen Söhne und Töchter wollen jeden anderen Beruf lieber ergreifen als den ihrer Eltern. Die Alten selbst sind resigniert, müde und haben in vielen Fällen keine Freude mehr an ihrem Beruf.

Die mangelnde Berufsausbildung ist hier in vielem schuld. Bedenkt man, daß z. B. in der Schreibwaren- und Papierwarenbranche nur 24 % der Betriebsinhaber eine Lehre in ihrem Fach erhalten haben. 12,5 % haben in einem anderen Einzelhandelsgeschäft gelernt, 15,5 % in irgend einem kaufmännischen Gebiet überhaupt, während 48 % ohne jegliche Ausbildung sind. Dies ist das Bild, wie es sich im Reichsdurchschnitt zeigt.

Die Verhältnisse im Schreibwarenhandel sind allerdings besonders ungünstig, dürften aber in dem größten Fachgebiet des Einzelhandels, dem Lebensmittelhandel, nicht viel anders liegen. Heute soll unter diesen Leuten gemäß der Bereinigungsordnung ausgesiebt werden. Es ist allerdiengs nicht zu erwarten, daß viel dabei herauskommt, denn diese Leute, die ungelernt zum Beruf gelangt sind, dürften kaum für eine andere Arbeit in Frage kommen, zum Teil sind sie auch zu alt. Besonders trifft dies bei den Frauen zu.

Es rächt sich so, daß der Einzelhandel ein Betätigungsbereich für alle ungeeigneten Elemente wurde und diese Leute nun den vielen Anforderungen, wie Buchführungspflicht, Kontenrahmen und all den anderen Vorschriften (vielleicht in ihrer Zahl über 1—200), die, wie kaum eine Berufsgruppe, den Einzelhandel belasten, sich nicht mehr gewachsen glauben. Es wird kaum ein Lebensmittelgeschäft geben, das nicht in irgend einer Form beim besten Willen gegen eine dieser Verordnungen verstößt. Diese Unzahl von Verordnungen ist auf die Dauer unhaltbar und wirkt außerordentlich drückend gerade auf die Einzelhändler dieser Sparte, die damit am wenigsten aufnahmefähig sind für berufliche und ethische Berufsförderung.

Sie übersehen aber, daß in fast allen Fällen trotzdem ihr Geschäft besser gehen könnte und sie mit einigermaßen gutem Willen auch hier leicht durchkämen. Aber an vielen ist die neue Zeit vorübergegangen, ohne daß sie es fertiggebracht haben, sich innerlich und geistig umzustellen. Dies trifft besonders für die Sparte der Lebensmittelhändler zu, deren große Mehrheit auf einem geringen Bildungsniveau steht.

So findet die Jugend den Einzelhandel vor und so sieht vor dieser Schwarzmalerei der Träger des eigenen Standes nicht mehr die Schönheiten des Berufes, die auch für den Einzelhandelskaufmann gegeben sind. Es fehlt von vorneherein an einem entsprechenden Zugang der Jugendlichen, besonder der männlichen. Es kommt aber hinzu, daß die weibliche Jugend infolge günstigerer Angebote in Industrie, Partei und Organisationen, von ihrer Verkäuferinnentätigkeit in die Büros abwandert. Es ist nicht so sehr hier der tarifliche Unterschied bzw. die Ueberzahlungen, die von diesen Stellen geboten werden, nur um Leute zu bekommen, da sie ja an keine

Kalkulation gebunden sind, sondern vor allem auch die Arbeitszeitgestaltung. Der Einzelhandel ist auf diesem Gebiet ein Stiefkind geblieben, weniger vielleicht in den größeren Geschäften, in denen die achtstündige Arbeitszeit nach Möglichkeit eingehalten wird, sondern in den kleineren Geschäften der Peripherie und auf dem Land.

Für die Jugend, die mehr Freude an Sport und anderen Veranstaltungen hat als an ihrem eigenen Beruf, bedeutet die sich mindestens bis sieben Uhr und noch länger ausdehnende Arbeitszeit, daß sie ihren persönlichen Interessen nicht mehr nachgehen kann, die sie den Interessen des Berufsstandes vorzieht. So ist es eine auffallende Zeiterscheinung, daß die jüngeren Verkäuferinnen nebenbei einen Kurs im Maschinenschreiben und Stenographie mitmachen, um dann schon sehr bald nach der Lehre in ein Büro zu gehen. Die früher beginnende und allgemein erleichterte Gelegenheit, den jugendlichen Liebespassionen nachzugehen, das Wochenend und die größere Jugendeitelkeit der Lehrmädchen verringern die Möglichkeiten zu ihrer besseren Berufsausbildung. Die Jugend überdenkt zu wenig, daß die unter dem Zwang unvermeidbarer Umstände übersteigerte Bürokratisierung weiter Bereiche unseres Lebens eines Tages ihr Ende haben wird und haben muß. Schon deswegen wird der Bedarf an Bürokräften sinken, da ja anzunehmen ist, daß die für die Gegenwart notwendigen starken Marktorganisationen, die Devisenbewirtschaftung und andere Einrichtungen, die aus der Notzeit geboren sind, doch eines Tages wieder auf ein geringeres Ausmaß zusammenschrumpfen werden. Das wirtschaftliche Leben, insbesondere mit den großen Aufgaben des Wiederaufbaues, wird auf lange Sicht auch für den Einzelhandel neue und lohnende Aufgaben bedeuten. In den größeren Städten sind nunmehr die Betriebe dazu übergegangen, durch früheren Ladenschluß, besonders am Samstag, hier einen Ausgleich für ihre Gefolgschaft zu schaffen.

Durch das Verbot dieser Ladenzeitverkürzung und deren Rückgängigmachung vom 31. 5. 1939 des Reichswirtschaftsministeriums ist allerdings dieses Problem wieder von neuem aufgetaucht. Es wird aber auch wichtig sein, bei der Jugend einerseits auf eine höhere Arbeits- und Berufsmoral hinzuwirken, andererseits aber auch inner-

halb des Einzelhandels die Rationalisierung der Arbeitskräfte durchzuführen.

Einige Versuche sind schon auf diesem Gebiet in Deutschland in der letzten Zeit gemacht worden, die sich an amerikanische Muster anlehnen. Es sind dies Ratio-Läden in Ludwigshafen und der Selbstbedienungsladen in Osnabrück, die beide von einem jüngeren Einzelhandelskaufmann errichtet worden sind. Während im Durchschnitt die Lebensmittelgeschäfte nur einen Umsatz unter 20 000 RM. haben, ist es z. B. möglich, durch entsprechende Rationalisierung in dem Ratio-Laden die Verkaufsleistung einer Verkäuferin auf ca. 80 000 RM. zu bringen. Dies ist durch eine entsprechende Einteilung, Vorverpackung und Lagerhaltung möglich, ähnlich, wie dies bei dem Migros-System in der Schweiz der Fall ist.[1])

Man hat, um auf den Umsatzdurchschnitt der Lebensmittelhändler zurückzukommen, errechnet, daß der kostengünstigste Umsatz pro Person oder pro Betrieb zwischen 40 000 RM. oder 50 0000 RM. beträgt. Dieser Umsatz ist bei einer durchschnittlichen Vollbeschäftigung auch zu erreichen.

Hier kann also die Bereinigungs-Anordnung noch sehr Gutes erreichen. Es läßt sich auch ein Erfolg erwarten, etwa in dem Grade, daß bei einem entsprechenden Einkommen sich der Nachwuchs, insbesondere die eigenen Kinder, wieder mehr für den Einzelhandelsbetrieb interessieren. Sehr häufig klagen auch die Betriebsführer darüber, daß die Disziplin ihrer Mitarbeiter und die Arbeitsfreude gerade beim Einzelhandel gesunken sind.

In der Tagespresse findet man gelegentlich Andeutungen, daß man in den Einzelhandelsgeschäften schlechter bedient werde. Dies mag in vielen Fällen auf eine Unzufriedenheit im Beruf zurückzuführen sein. Viel Schuld werden aber hier die Betriebsführer selbst haben, weil sie es in früheren Jahren nicht verstanden haben, ihre Stammgefolgschaft in ihrem Betrieb zu verwurzeln. Die soziale Einstellung des Betriebsführers zu seinen Mitarbeitern wird vielleicht ein gutes Mittel sein, die Abwanderung bannen zu können.

---

[1]) Siehe Lampe, S. 80/81.
Seite 564.

Es müßte so durch eine Propaganda der Leistungssteigerung, die von der Partei und den Fachgruppen durchzuführen wäre, darauf hingewirkt werden, daß die Gefolgschaft nicht vergessen soll, wie sehr sie gerade durch das Dritte Reich gefördert wurde und daß die Arbeitgeber nicht nur diejenigen sind, die ständig zu geben haben, sondern daß auch die Arbeitnehmer von sich aus Leistung, Disziplin und Berufsfreude einzusetzen hätten.

Es ist kein würdiger Zustand, wenn die Gefolgschaft nunmehr ihrem Betriebsführer deutlich zu verstehen gibt, daß er auf sie angewiesen ist. Durch eine wirkungsvoll eingesetzte Propaganda, wie sie zum Teil schon stattfand über die NS-Frauenschaft, läßt sich wohl erreichen, daß der Käufer mehr Rücksicht auf den Einzelhandel und seine Gefolgschaft nimmt.

Andererseits müßten aber auch die Betriebsführer dafür Sorge tragen, daß nicht nur ihre Mitarbeiter, sondern vor allem ihre Kinder eine andere Auffassung vom Berufsleben bekommen, daß sie nicht ständig vor diesen über Anordnungen vom Finanzamt und dergl. jammern, sondern auch die Vorteile erfassen, die ihnen die neue Zeit gebracht hat. Es mag schwer sein, den eigenen Kindern die Freude am eigenen Betrieb im Einzelhandel zu geben, da ja der Handel keine sichtbare Produktion besitzt. Ein junger Mann, dessen Vater ein Fabrikunternehmen hat, wird selbstverständlich an den dort arbeitenden Maschinen mehr Freude und Interesse aufbringen als ein Einzelhändlerssohn, den man entweder nur in den Laden oder vor die Karteikästen der Kunden führen kann.

Hierzu kommt aber noch, daß in vielen Fällen die Einzelhändler übersehen, daß die Jugend höhere Anforderungen an die Ausgestaltung der Betriebe stellt. Ein schmucker, sauberer Laden, eine nette Fassade, ist meist nur in den größeren Städten und sonst nur bei wenigen tüchtigen Einzelhandelskaufleuten zu beobachten.

Die Schönheit des Ladens, hier gleichbedeutend mit Schönheit der Arbeit, wird auch für den Nachwuchs eine Propaganda für den Einzelhandel bedeuten. Betriebsbesichtigungen , die die Jugend in andere Betriebe führen und gerade bei besonders typischen Fällen die Möglichkeit der Entwicklung im Einzelhandel zeigen, können in einem sehr starken Maße dazu führen, daß sich dann doch sehr

viele die großen Entwicklungsmöglichkeiten im Handel überlegen werden.

Es sei mir gestattet, hier aber auch noch eines zu betonen: Die schlechte Ausbildung im Einzelhandel mag viel daran schuld sein, daß die Berufstreue in letzter Zeit dort im Absinken begriffen ist. Menschen, die etwas gelernt haben und im Beruf voll und ganz aufgehen, werden diesem Beruf auch dann zugeneigt sein, wenn wirkliche oder vermeintliche Schwierigkeiten auftauchen. Nur Menschen, die zu einem Beruf nie den richtigen Kontakt bekommen haben und durch mangelndes Berufswissen und Können dort nicht verwurzelt sind, werden jede Gelegenheit benützen, um in eine anscheinend günstigere Position auf einem anderen Gebiet einzutreten.

Es wird heute von vielen die Forderung vertreten, daß, ähnlich wie bei den Stenotypistinnen in einzelnen Gebieten Deutschlands oder bei verschiedenen Facharbeitern, ein Abwanderungsverbot geschaffen werden soll. Hiervon kann man sich aber nicht viel Erfolg versprechen. Wenn man durch ein Gesetz den bisherigen Mitarbeiter zwingt, an seinem Arbeitsplatz zu verbleiben, so wird sich in den meisten Fällen, wenn es nicht gerade zu einer passiven Arbeitsverweigerung kommen wird, die Arbeitsfreude und die Zufriedenheit verringern. Damit wäre aber keinem gedient. Empfehlenswerter erscheint es, wenn für die Kräfte im Einzelhandel, genau so, wie bei den Stenotypistinnen, die Bestimmung gelten würde, daß sie beim Eintritt in einen neuen Betrieb innerhalb des ersten halben Jahres kein höheres Gehalt bekommen können als im bisherigen Betrieb. Dies ist in einzelnen Gegenden bereits Tatsache geworden.

Aber alle gesetzlichen Maßnahmen, hinter denen ein Zwang steht, werden nicht das ersetzen können, was durch eine entsprechende Arbeits- und Berufserziehung zustandegebracht werden muß. Der Weg zur Leistungssteigerung und zur Berufstreue geht nur über die Berufsausbildung. So schreibt der Berufswart für den deutschen Einzelhandel, Bauerhoch:

„Man müßte vor allem auch den Menschen in Ordnung bringen. Das scheint mir zuweilen sogar das Entscheidenste zu sein. Denn was nützen schon alle schönen und notwendigen Maßnahmen auf allen Gebieten, wenn draußen der Großteil der Menschen steht und alle

diese Maßnahmen für sich und seinen Beruf gar nicht begreift, gar nicht versteht, sei es, daß er sich stark eingeklammert hat in seine Ladenkasseperspektive, sei es, daß er nur sich und sein Geschäft und nicht die Notwendigkeiten der Berufsgemeinschaft sieht, sei es, daß er überhaupt keine Haltung zum Beruf mehr hat, nur Nöte und Sorgen aufzählt, aber die Schönheiten seines Berufes nicht mehr kennt. Am Ende würden dann eben alle diese sorgenden und mühenden Maßnahmen um die Berufsgemeinschaft im luftleeren Raum hängen bleiben, sich nicht in der Praxis durchsetzen und keine praktischen Wirkungen haben."

Beim Typus des unternehmenden Kaufmannes, sei es der Inhaber, sei es die Jugend, müßte man die Freude an der Leistung und am Kampf wieder erwecken. Das Rentnerbewußtsein müßte gerade im Kaufmannsberuf am stärksten ausgemerzt werden. Es paßt nicht zum Kaufmann, wenn er sein Dasein durch gesetzliche Anordnungen gesichert fühlen will.

Die Schwierigkeiten, welcher jeder Beruf in sich birgt, sind zu meistern und müssen gemeistert werden. Das kann aber nicht allein durch Anordnungen und gesetzliche Maßnahmen erfolgen, sondern durch den eigenen Willen zur Selbsterhaltung und zum Kampf.

Die Uebersetzung und damit die hemmenden Mitläufer bedeuten für den Jugendlichen gerade keine großen Erfolgsaussichten für einen entsprechenden beruflichen Aufstieg. Um das schon erwähnte Beispiel der Schreibwarenhändler weiterzuführen, sei als besonders kraß nur erwähnt, daß der Anteil der Einmannbetriebe in Berlin 76,2 % aller Geschäfte dieser Branche beträgt.

Der Einmannbetrieb ist aber kein erstrebenswertes Ziel. Bedenkt man weiterhin, daß z. B. von 10 200 Bürobedarfs- und Papierwarengeschäften 4500 einen Umsatz unter 5000 RM. im Jahr hatten, das sind 45 % aller Betriebe, so besagt diese Zahl, daß nach Abzug der Unkosten 45 % aller Bürobedarfs- und Papierwarengeschäfte mit einem Jahreseinkommen von 600 RM. und weniger auskommen müssen. Damit ist bei weitem nicht das Existenzminimum erreicht. Man rechnet weiterhin in unterrichteten Kreisen, daß 300 000 Einzelhändler im Jahre 1937 ebenfalls noch nicht das Existenzminimum erreicht haben.

Durch eine tatsächlich erreichte Leistungssteigerung im Einzelhandel würde auch eine Berufsbereinigung von sich aus eintreten, denn damit würde ein höheres Leistungsniveau erreicht werden, dem sich die große Mehrzahl anschließt. Die Grenzkosten würden sich auf diesen Leistungsstand einspielen und damit die Unfähigen und Unwilligen im Laufe der Zeit durch geringere Leistungsfähigkeit, Umsatzrückgang und Kostensteigerung ausgekämmt werden.

So wird erst einmal eine gründliche Bereinigung durchzuführen sein und dann ein auf durchschnittliches Niveau gehaltenes Einzelhandelsgeschäft eine entsprechende Zukunft für den Jugendlichen bedeuten. So muß man danach trachten, den kaufmännischen Beruf von der pekuniären und von der ideellen Seite aus bei dem Jugendlichen zu propagieren und seine Anziehungskraft ins richtige Licht zu rücken. Diese müßte der Jugend auch wieder deutlicher zum Bewußtsein gebracht werden. Dieser Situation gegenüber äußert sich Prof. Löbner von der Handelshochschule in Leipzig, wenn er sagt:

„In dieser Lage sehe ich nur einen Ausweg. Es muß der Jugend von heute der Kaufmannsberuf wieder anziehender gemacht werden. Es sollten Anreize gesucht werden, die es vor allem der begabten und leistungsfähigen, frohen Jugend wieder begehrenswert erscheinen läßt, Kaufmann zu werden. Diese Anreize liegen keineswegs ja nur darin, daß man am Monatsende einen inhaltreichen Gehaltsbeutel aushändigt. Sie sind viel stärker auf anderen Gebieten zu suchen."

Dazu ist es aber auch vor allem notwendig, daß der Handel und besonders der Einzelhandel wiederum an Ansehen gewinnt. Die kaufmännischen Organisationen führen schon seit langem einen Kampf, wohl mehr in der Stille, gegen die Mißachtung des Kaufmanns, den man Verteiler, Heringsbändiger, Krämer, Pfeffersack und Koofmich nennt. Diese gefährliche Mißachtung des königlichen Kaufmanns innerhalb der Kreise der Jugend wird vor allem ein Grund dafür sein, daß die Freude an diesem Beruf so stark nachgelassen hat. In einem Aufsatz „Wertung des Kaufmanns" schreibt auch v. Poll, daß die geringe Einschätzung der Kaufleute als Händler und die gerne gebrauchte Gegenüberstellung von „Helden und Händlern" in völliger Verkennung des wirklichen Sinnes der Jugend diesen

Beruf nicht als gut genug erscheinen lassen. In dem gleichen Aufsatz führt er auch an, daß der Präsident der Industrie- und Handelskammer zu Hamburg festgestellt hat, daß nicht nur der zahlenmäßige Nachwuchsmangel größer geworden ist. So konnten gerade in der Hansastadt Bremen von 900 offenen kaufmännischen Stellen nur 606 Anwärter vermittelt werden, während gleichzeitig in der Metallindustrie auf 900 offene Stellen 1712 Anwärter kamen. „Daß aber auch die Qualität des kaufmännischen Nachwuchses selbst und besonders seine Güte im Ueberseehandel eine Hauptquelle der Sorge sei.[1]) Da hauptsächlich die männlichen Lehrlinge, wie sie gerade den Nachwuchstyp darstellen sollen, der für die kaufmännische Arbeit heute und immer gebraucht wird, zahlenmäßig immer weniger werden, so könnte man mit v. Poll sprechen, daß Deutschland, ein klassisches Land großer Kaufmannskultur, einmal „ein Land ohne Kaufleute" werden könnte. Das aber könne zu der Gefahr führen, daß die wohl augenblicklich notwendige Lenkung der Wirtschaft durch juristisch vorgebildete, behördlich eingesetzte Wirtschaftsbeamte eine Dauererscheinung wird.

2. Unterabschnitt.

Mehr Ansehen dem Handel!

Um vor allem den Handel, auch in seiner Stellung zu seiner Umwelt, in seiner Achtung und Anerkennung, die er finden soll, in Zukunft zu heben, wird es einerseits notwendig sein, ihm von außen her mehr Achtung zuteil werden zu lassen, andererseits durch die eigene innere ideelle Aufrichtung und Erhöhung des eigenen Wertes zu einem höheren Ansehen innerhalb der Volksgemeinschaft zu bringen.

Durch eine Propaganda, sei es von Seiten der Wirtschaftsgruppe, wie z. B. über die HJ., oder durch entsprechende Beratung der Eltern und die Heraushebung des Begriffes der kaufmännischen Ehre und des „Kaufmanns mitten im Volke", wird es möglich sein, langsam wieder ein höheres Ansehen zu schaffen. Es wird aber auch

[1]) Deutscher Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel, Heft 20, vom 10. 7. 1939,

danach zu streben sein, vor den ständigen Diffamierungen durch irrtümliche Auffassung innerhalb der Presse und auch häufig der Lehrerschaft in kleineren Orten, den Kaufmannsberuf zu schützen. Heute, in der ersten Zeit der kriegswirtschaftlichen Entwicklung, hat der Kaufmann besonders Gelegenheit, sein Ansehen zu erhöhen und zu festigen. Das darf allerdings nicht dazu führen, daß manche Kaufleute sich heute in einer Machtstellung fühlen und diese gegenüber dem Käufer allzu fühlbar zum Ausdruck bringen. Gegen derartige Einzelerscheinungen hat sich auch schon Hermann Göring in seiner Rede vom 6. 9. 1939 gewandt. Heute ist der Kaufmann so recht in den Mittelpunkt des Blickfeldes der Verbraucherschaft gerückt. Er hat heute erst recht seinen Kunden gegenüber höflich zu sein, sie zu beraten und für richtige und rechtzeitige Verteilung der Waren zu sorgen, unvernünftige Käufer aufzuklären und Verständnis für manche Mängel oder Einschränkungen in freundlicher Form zu erreichen versuchen. Hier in den Aerger und in die Verstimmung einzelner Käufer noch mit einzustimmen, ist nicht nur eine Nachlässigkeit, sondern in der heutigen Zeit, man möchte fast sagen, ein Verbrechen. Insbesondere der Einzelhändler kann heute bei den Konsumenten Verständnis und Achtung gewinnen.

Es ist leider so, daß, wie Hayler in seiner Rede vom 23. Mai 1937 sagt: „... das Gebahren Einzelner unbilligerweise verallgemeinert worden ist". Richtig ist, daß im Einzelhandel, aber auch sonst in anderen Handelszweigen, Händler, aber keine Kaufleute sind. So ist es für breite Schichten ein Begriff geworden, daß heute der Kaufmann nur noch eine Funktion als Verteiler besitze und kaum nennenswerte produktive Arbeit leiste. Der Laie sieht ja auch nur im Handel die hereinkommende Ware, auf die ein Verdienst aufgeschlagen wird, den man als Reinverdienst betrachtet, und die auslaufende Ware. Diese irrige Auffassung wird leider auch noch durch Artikel in größeren deutschen Tageszeitungen unterstützt. So setzt eine große Tageszeitung in einem Artikel über die Reduktion der Handelsspanne im Obst- und Gemüsehandel vom 19. 7. 1939 die Handelsspanne dem „Profit" gleich. Daß aber von diesem „Reinverdienst" gerade bei den größeren Betrieben nur 3—5 % als wirklicher Unternehmerlohn, Kapitalzins und Risikoprämie übrig bleiben

und im allgemeinen von einem durch die gebotenen Leistungen ungerechtfertigten Gewinn im Handel nichts zu sehen ist, davon hat man keine richtige Vorstellung.

So ist es verständlich, daß der Handel für manche Beobachter nur die Ausnützung einer vermeintlich besonders günstigen wirtschaftlichen Position bedeutet.

„Greift nicht immer die Ehre des Kaufmanns an. Ich denke an die vielen Filme, in denen der richtige und kühle Rechner als Ausgeburt der Hölle bezeichnet wird", so lautet eine Zuschrift zu dem Artikel „Strukturwandlungen" in der D.A.Z., in dem auch noch erwähnt wird, daß von 40 hanseatischen Jungkaufleuten keiner in die Tropen reisen wollte. Der Einsender dieser Zuschrift führt weiter an, daß das mangelnde Ansehen des Handels die Jugend nicht mehr so wie früher zu großen Leistungen aufmuntert.

Viele bedenken nicht, daß der Handel, und gerade der Einzelhandel, in den letzten Jahren in der Verbrauchslenkung und Preisstellung die schwersten Opfer zu bringen hatte. Dies trifft besonders für den Einzelhandel zu. So wird festgestellt, daß die Großhandelspreise z. B. für landwirtschaftliche Erzeugnisse um 29 %, der Ernährungsindex aber nur um 12,2 % gestiegen sei, die Großhandelspreise für Wolle, Baumwolle und Textilrohstoffe um 58 %, für Fertigtextilien und Stoffe um 29 %, der Bekleidungsindex aber nur um 18,6 %. Der Einzelhandel steht zwischen „Baum und Borke". „Bei ihm prallen die Gegensätze aufeinander." [1])

Mehr Verständnis für den Einzelhandel wäre auch von der Hausfrau zu fordern und wird auch durch die Zusammenarbeit der Wirtschaftsgruppen mit der NS-Frauenschaft angestrebt.

Der Handel hatte anläßlich der Verknappungen in der Güterwelt, der Kontingentierungen usw. viel verdrießliche Aufgaben zu seinen sonstigen hinzubekommen und trotzdem ist er im großen Durchschnitt allen gestellten Erwartungen gerecht geworden. Verlangt aber der Kaufmann selbst wieder von seiner Umwelt eine höhere Auffassung vom Begriff „Standesehre", so wird er vor allem danach trachten müssen, selbst Träger einer höheren Auffassung von der

[1]) Bay. Wirtschaftszeitung Nr. 17, vom Mai 1937.

Standesehre des Kaufmannes zu sein. Dies kann er der Umwelt gegenüber erreichen, indem er durch vorbildliche Bedienung, Zufriedenstellung aller berechtigten Wünsche, fach- und sachkundige Beratung den Kunden von seiner Leistungsfähigkeit und von der Notwendigkeit seiner Tätigkeit überzeugt. „Die Anständigkeit und das Wohlverhalten gegenüber dem Kunden wird einen Teil dieser Standesehre darstellen." [2])

Dann würde es auch nicht mehr vorkommen, daß heute in breiten Volksschichten der Kaufmann als nicht gesellschaftsfähig angesehen wird. Kommt es doch jetzt noch vor, daß in kleinen Garnisonstädten Offiziersdamen Einladungen ablehnen, bei denen Kaufmannsfrauen und -Töchter ebenfalls zugegen sind. Schuld daran ist hier auch oft der Handel selbst, da er viel zu wenig Rückgrat besitzt und glaubt, nur mit Bücklingen, die er auch im Privatleben fortsetzt, sein Geschäft zu machen.

Es ist eine selbstverständliche Pflicht des Kaufmanns, wie in jedem anderen Beruf, daß er seinen Kunden zuvorkommend entgegentritt. Er wird sich aber bei diesen ein wesentlich höheres Ansehen und Beliebtheit erwerben, wenn er sie durch gute Sachkenntnis als durch nichtssagende Phrasen und mit Unterwürfigkeit bedient. Hier muß man schon sagen, daß beim Handwerker wesentlich mehr Berufsstolz und Tradition geblieben sind als gerade beim Händler. Berufsstolz hat nichts mit Einbildung und Ueberheblichkeit zu tun.

Vielen auch scheint der Händler in seinem Leben bequem und träge. Wenn so ein Kaufmann beispielsweise vor seine Ladentür hintritt, so muß das noch nicht unbedingt Nichtstun und einen Mangel an Beschäftigung bedeuten. Es ist richtig, daß im Einzelhandel sehr viele Klein- und Kleinstbetriebe die Inhaber nicht voll beschäftigen. Man muß aber auch bedenken, daß der Einzelhändler, besonders der Betriebsinhaber der kleineren Betriebe, zwölf Stunden und mehr ständig im Laden stehen muß und daher auch nicht so intensiv arbeiten kann als ein Angestellter bei der vorgeschriebenen acht-Stunden-Zeit.

---

[2]) Edgar Bissinger: „Aufbau-Organ des Hauptamtes für Handel und Handwerk".

Richtig ist wohl, daß viele Kaufleute sich durch diese dekonzentrierte Arbeitszeit, ohne daß sie es selbst merken, in eine bequeme Arbeitsauffassung hineingelebt haben. Bei ihnen erstirbt so langsam die Schaffens- und Unternehmerfreude und „er verfalle in einen Rentnergeist, durch den er sich wahrer kaufmännischer Lebensform begeben habe".[3])

Nur die Leistung nach außen hin kann Ehre und Ansehen für den Einzelnen und für den ganzen Berufsstand schaffen. Notwendig ist aber auch hier neben der fachlich-beruflichen Ausbildung die beruflich-ethische Erziehung und Einstellung. Sein Lebensziel darf nicht zu stark vom Geldstreben abhängig sein. Im Handel zeigt sich der Erfolg hauptsächlich im Geld und die Leistung einer Periode auf rein wirtschaftlichem Gebiet kann nur durch einen Geldausdruck dargestellt werden, da es in der Eigenart des Handels liegt, daß sein Erfolg in der Gewinn- und Verlustrechnung zum Ausdruck kommt.

Auch bei der Industrie ist die Entwicklung wohl im Geldausdruck (Bilanz) sehr stark verankert; doch spielt hier und in vielen Fällen doch vorwiegend der Ausbau eines Werkes, die Vergrößerung, die in der Materie sichtbar ist, die Kapazität der Fabrik, eine stärker im Vordergrund stehende Rolle.

Im Handwerk ist eine Leistung und ein Schaffen nicht so sehr in einer Bilanz zum Ausdruck zu bringen, sondern die Leistungsbefriedigung liegt hier in der Arbeit, in der meisterhaft durchgeführten Leistung.

Diese Ausdrucksweise der Leistung in Geld hat nun den Nachteil, daß die ethische Auffassung darunter etwas leidet und auch gelitten hat. Wie schon oben erwähnt, hat der jüdische Einfluß noch das Uebrige dazu getan, daß dieser Leistungsausdruck und Maßstab zum wesentlichen Inhalt der Lebensbefriedigung umgewandet wurde und daß eine Großzahl von Kaufleuten nun ihr Streben hauptsächlich aufs Geldverdienen richteten, so daß die ethischen Standeswerte vom Geldstreben überdeckt wurden.

Dieses Geldstreben mag sicherlich nicht die Eigenart des deutschen Kaufmanns gewesen sein, wie ja die Beispiele der Fugger und Welser

[3]) Hayler: Einführungsrede vom 23. 5. 1937.

es zeigen, denen man sicherlich nicht vorwerfen kann, daß sie nur um des Geldes willen gelebt und gearbeitet haben, sondern in ihrem Traditionsbewußtsein eine hohe ethische Auffassung und eine mächtige Entwicklung ihres Hauses in erster Linie als erstrebenswert betrachtet haben. Erst die Emanzipation der Juden hat diesen Wandel in der ethischen Auffassung verursacht. „Das Berufsideal des Menschen muß wieder gehoben werden; Beruf ist von Menschenwert nicht zu trennen." [4])

Die heutige Zeit nun hat es sich zur Aufgabe gemacht, dem Unternehmer und auch dem Kaufmann andere ethische Werte als jene genannten zurückzugeben und damit die Befriedigung seines Schaffens und Leistens vom reinen Geld- und materiellen Standpunkt auf den ideellen überzuleiten. Die Betreuung der Gefolgschaft und das Bewußtsein, eine echte, in guten und schweren Zeiten zusammenhaltende Betriebsgemeinschaft aufzubauen, muß ihm mindestens so viel wert sein wie das Bedürfnis, durch den Leistungsmaßstab Geld seine Leistungskontrolle und den Erfolg daran ablesen zu können.

Dies entspricht ja auch den Grundlagen des Leistungskampfes der deutschen Betriebe, in denen der Betrieb — und Betriebsausdruck ist ja der Unternehmer — daran gemessen wird, ob im Betrieb die sozialen Bedingungen in Ordnung sind, ob eine Betriebsgemeinschaft besteht und die Wirtschaftlichkeit des Betriebes gesichert ist.

So hat es sich ja auch das schon angeführte Haus für Berufsgestaltung der Lebensmittel-Einzelhändler neben einer fachlichen Ausbildung zum Ziel gesteckt, „das Berufsethos des Kaufmanns im Lebensmitteleinzelhandel zu heben und zu stärken". Dies wird an den Anfang des Erziehungszieles gestellt.[5])

Daher muß auch erstrebt werden, daß innerhalb der Berufsförderung die Hebung der ideellen Einstellung des Kaufmanns einen breiten Raum einnimmt. Um dies Bewußtsein eines gewissen Berufsstolzes zu erreichen, muß sowohl die Jugend als auch der heutige Kaufmann neben der fachlichen Bildung noch eine kulturelle in sich aufnehmen.

---

[4]) Fischer M. und A., 99/100.

[5]) Referat des Leiters Dr. Rembor, Neuwied, 1938, S. 1.

Etwas von den hohen Kulturgütern unseres Volkes muß in seine Seele hineingelegt werden. In der heutigen Entwicklung, in der es dem Arbeiter so leicht möglich ist, daß ihm solche Kulturgüter dargeboten werden, kann man die Beobachtung machen, daß die Allgemeinbildung des Arbeiters ein höheres Niveau erreicht als das des kleinen Einzelhändlers. Wohl ist dieser in seiner Zeit mehr gebunden, besonders, wenn er allein oder mit seiner Frau das Geschäft betreibt und bis spät abends arbeitet.

Es muß ihm aber deutlich zum Bewußtsein gebracht werden, wie er durch so manche Ausbildungsmöglichkeiten, manche Einwirkung auf Gemüt und Geist, wie Konzerte und Theater, nicht wahrnehmen kann. So muß jede Möglichkeit ausgenutzt werden, um dem Kaufmann, der so mitten im Volke steht, eine einem Deutschen würdige kulturelle Ausbildung zu geben. In den Versammlungen muß dazu angeeifert werden, daß auch er für seine Allgemeinbildung mehr tun soll und kann.

So wird in Augsburg augenblicklich ein Versuch durchgeführt, indem ein Arbeitskreis von Kaufleuten, und zwar nicht nur solche aus größeren Betrieben, sondern auch die Inhaber eines Einmannbetriebes zusammenkommen, um in geselligem Beisammensein auch gewisse äußere Formen zu pflegen. Dieser Arbeitskreis behandelt berufliche Fragen und erstrebt einen Meinungsaustausch innerhalb seiner Mitglieder. Für diese Versammlungen aber wird eine bestimmte Form der Kleidung und des Versammlungsortes vorgeschrieben. Man geht dabei von der Auffassung aus, um einen Menschen „innerlich in Form zu bringen", sei es nützlich, daß er sich von selbst auch einmal nach außen hin eine gewisse Form gibt.

Man will so gemeinsam auch Theater oder Konzerte besuchen. Das soll keinesfalls Ausdruck eines besonderen Standesdünkels sein. Man möchte damit lediglich erreichen, den Kaufmann selbst innerlich in seinen ethischen Grundlagen zu festigen. Es wird notwendig sein, daß auch die fortschrittlicheren Berufskollegen sich gegenseitig unterstützen, um so das allgemeine Ansehen zu heben.

Dieser Gedanke ist ja schließlich nichts Neues, denn auch im Handwerk war man sich seit alterher der Bedeutung der Standesehre bewußt und machte sie zur Grundlage der Berufsförderung. Zu er-

wähnen ist noch, daß auch die Vorschriften über die handwerkliche Meisterprüfung von dem Prüfling verlangen, „daß er mit den Begriffen Standesehre und Gemeinschaftsgeist sowie mit den Grundzügen der nationalsozialistischen Staatsidee und den grundlegenden nationalsozialistischen Gesetzen vertraut sein muß".[6]) Diese Einstellung war nur in den letzten Jahrzehnten, man kann fast sagen, Jahrhunderten, verfallen. Die Gilden der Kaufmannschaft genossen gerade im spätmittelalterlichen Deutschland ein höheres Ansehen als die des Handwerks. Die Kaufleute lernten die weite Welt kennen. Gute Sprachkenntnisse und Berufskönnen waren für sie Voraussetzung für ihre Erfolge. Um sich durchzusetzen, waren sie gezwungen, auch entsprechend aufzutreten und kamen sie nach Hause zurück in die heimatlichen Gilden, so waren sie Träger und Schöpfer neuer, vervollkommneter Lebensformen und kaufmännischen Brauchtums.

Die ungeschriebenen und geschriebenen Bräuche wurden an diesen Stätten hauptsächlich gepflegt und jeder fühlte sich dieser Gemeinschaft verpflichtet, diese Bräuche strenger aufzufassen, als wenn er allein gegangen wäre oder als wenn man sie ihm durch Rundschreiben bekanntgegeben hätte.

Im gegenseitigen Kontakt und im gegenseitigen Kennen wird eine ethische Auffassung viel leichter zu festen Formen gelangen als nur durch das geschriebene Wort.

Wie die Kaufmannsgehilfen gemeinsam an ihrer geistigen kulturellen Schulung viel mehr gearbeitet haben (so z. B. besonders im D.H.V.), als wenn jeder Einzelne allein dies hatte vornehmen müssen, so war es auch in früheren Jahrhunderten so, daß der Zusammenhalt und die Tradition auf die Leistungen früherer Geschlechter und die eigenen Mitbürger das berufliche Selbstbewußtsein in starkem Maße förderte.

Diese hohe Pflege kaufmännischen Brauchtums in der Hansastadt Bremen war der Grund, daß z. B. gerade dort die Juden keinen Einlaß gefunden haben. Der Schöpfer Bremerhavens, Bürgermeister Schmidt, konnte so, gestützt auf diese Auffassung und Tradition

---

[6]) Krause: „Berufsförderung der gewerblichen Wirtschaft", S. 44.

auf dem Wiener Kongreß erreichen, daß die napoleonische Juden-Emanzipation in Bremerhaven wieder aufgehoben wurde.

Es ist bemerkenswert, daß dort nicht Handelskompagnien und anonyme Gesellschaften die Träger des wirtschaftlichen Lebens waren, sondern Einzelkaufleute. Auch heute findet man die Unternehmungsformen der G.m.b.H. und A.G. in Bremen sehr selten. Aehnlich wie der oberitalienische Handel, gestützt auf Gemeinschaftsgefühl und Standesbewußtsein, der damaligen Welt seine Bräuche übertrug, so war es auch zu seiner Zeit der Kaufmannsgeist der Hansa, der für 200 Jahre deutsche Geschichte machte und in aller Welt den deutschen Handel zu hohem Ansehen brachte.

Man möchte wünschen, daß durch einen Zusammenschluß der Kaufleute das kaufmännische Leben innerhalb des eigenen Kreises gehoben würde. Wenn die Pflege äußerer Formen solchem Ziel dienen könnte, dann müßte auch hierauf ein viel größerer Wert gelegt werden. Es wäre auch zweckmäßig, wenn jeder Kaufmann, ähnlich wie bei der NSDAP., innerhalb von ein oder zwei Jahren einmal einem Schulungstag beiwohnen müßte, wobei durch entsprechende gute Vorträge über Berufspolitik und Weltanschauung seine Einstellung zum Stand und Volk innerlich gehoben wird.

Wie bei den früheren kaufmännischen Gilden die Berufsehre und -Auffassung im Vordergrund standen und jeder daran freiwillig teilnahm, so müßte sich auch hier eine Pflege kaufmännischer Auffassung durchsetzen können. Auf solchem Wege könnte man erreichen, daß heute in einer staatlich gelenkten Wirtschaft die persönliche Initiative des Unternehmers, seine Verantwortung gegenüber Stand und Volksgemeinschaft und vor allem seine Freude am Beruf gehoben werden. Nicht Anordnungen und gesetzliche Maßnahmen können das Schicksal eines Berufsstandes allein entscheiden, sondern entscheidend ist hier die berufliche und ethische Einstellung eines Jeden zu seiner Berufsgemeinschaft. Der Kaufmann ist nur so viel wert, als er aus sich selbst macht. Er darf nicht auf andere Hilfe warten, sondern muß zu allererst an sich arbeiten. Mit gutem Berufswissen und -Können wird er auch die schwierigsten Lagen meistern und seine Existenz und sein Ansehen erhalten können.

„Die Gestalt des großen, wagenden, planenden, ideenreichen Kaufmanns gehört weder allein der Fuggerzeit, noch etwa der liberalen Periode an. Sie ist ewiger Ausdruck nordischen Ausgreifens und Planens, echten Wickingertums, das nicht verschwinden kann, solange Menschen dieser Anlagen noch geboren werden."

Im gleichen Artikel schreibt auch der Verfasser, daß es sehr zu bedauern sei, wie sehr heute die jungen Menschen an dem kaufmännischen Beruf vorbeidrängen zu abhängigen Stellungen.[7]) Das Zukunftsideal muß sein: mehr echte Kaufleute, Menschen mit persönlicher Haltung, die wahr sind in ihrem Handeln und zu ihrem Worte stehen, so wie die Vergangenheit den Kaufmann gesehen hat.

So kann man abschließend wohl sagen, daß die Berufserziehung und -Förderung im Handel vier große Aufgaben zu erfüllen hat:

1. „Kampf den menschlichen Verlustquellen", die gerade im Handel noch groß sind.
2. Sicherung der Existenzgrundlage durch umfassende kaufmännische Fortbildung, bessere Uebersicht über den Markt, Warenbeschaffung, Einstellung auf den kostengünstigen Betrieb, Ausmerzung aller untauglichen Elemente.
3. Wecken ruhender Kräfte, Steigerung der Leistung zu optimaler Höhe durch bessere und zusätzliche Ausbildung. Umfassende Ausbildung und größere Einsatzfähigkeit.
4. Hebung des Kaufmannsstandes und Erziehung zur unternehmenden Kaufmannspersönlichkeit im Gegensatz zu Verteiler-, Händler- und Krämertypen.

Das aber ist alles notwendig, damit der Handel seine wirtschaftlichen, zivilisatorischen und kulturellen Aufgaben in vollkommener Weise erfüllen kann, damit auch jeder Kaufmann nach außen hin wieder das Ansehen erhält, dessen er wahrhaft würdig ist, daß er wieder im Blickfeld seiner Umwelt der „königliche Kaufmann" wird, und daß sein so gehobenes Berufsethos und seine persönliche Haltund und sein Können die sein Tun regelnden zahllosen Gesetze ersetzt.

---

[7]) Wirtschaftsblätter für den Gau Thüringen, Heft 7/1939. Prof. v. Leers.

LITERATUR-VERZEICHNIS.

Bücher:

Axmann Artur: „Der Reichsberufswettkampf", Junker u. Dünnhaupts-Verlag, Berlin 1938.

Bissinger Edgar: „Der deutsche Handel"; Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart 1935.

Fischer Guido: „Mensch und Arbeit"; Organisator AG., Zürich 1928.

Hitler Adolf: „Mein Kampf", Zentralverlag der NSDAP.

Hoch Ernst: „Die Kaufmannsgehilfenprüfung 1936", „1937", „1938"; Verlag der Reichswirtschaftskammer.

Huth Albert: „Seelenkunde und Arbeitseinsatz", Verlag Max Schick, München 1936.

Krause A. B.: „Berufsausbildung und Berufserziehung in der gewerblichen Wirtschaft"; Otto Elsner-Verlagsges., Berlin; Sonderdruck aus der Zeitschrift „Arbeitseinsatz und Arbeitslosenhilfe".

Kühn Erich: „Schafft anständige Kerle"; Theodor Weicher-Verlag, 1938.

Ley Robert: „Wir alle helfen dem Führer", Zentralverlag der NSDAP., 1937.

Löbner Walter: „Prüfer-Fibel"; Otto Elsner-Verlag, Berlin 1939.

Mayer Theodor: „Deutsche Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters". — „Deutsche Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit"; Verlag Cuelle und Mayer, Leipzig 1928.

Röhrig Herbert: „Vom Schaffen und Wirken des Handelsvertreters"; Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg 1938.

Ruberg Karl: „Einzelhandelsbetriebslehre"; C. H. Beck, München 1939.

Sartorius Otto: „Deutsche Kaufmannslehre"; Verlag für Sozialpolitik, Wirtschaft und Statistik, Paul Schmidt, Berlin 1939.

Schatter Gerhard: „Der Alltag des Einzelhändlers"; Jütel u. Götel-Verlag, Leipzig 1939.

Sellner Edmund v.: „Kennzeichen der Leistung"; Landsmann-Verlag, Berlin-Schöneberg 1938.

Südhof Hermann: „Das Berufs- und Fachschulwesen in Deutschland"; Frankfurt a. M. 1936.

Stets Walter: „Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung"; Otto Elsner-Verlag, Berlin 1938.

Vogt Viktor: „Handbuch der Geschäftstechnik"; Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart 1938.

Weber Adolf: „Agrar-, Handwerks- und Industriepolitik"; Verlag Duncker u. Humblot, München 1932.
— „Die betriebswirtschaftliche Schulung"; herausgegeben vom Reichsausschuß für Betriebswirtschaft; Verlag Beuth-Vertrieb G.m.b.H., Berlin 1939.
— „Die Wiener Tagung des Reichsinstitutes für Berufsausbildung in Handel und Gewerbe"; Verlag B. G. Teubner, Leipzig 1939.
— „Handbuch f. d. Bürobedarf- u. Papierwarenhandel"; Max Schwabe-Verlag, Berlin 1939.

Zeitschriften und Zeitungen:

„Bayerische Wirtschaftszeitung" Nr. 24/1928; Nr. 23, 24/1936; Nr. 12/1938; Nr. 17/1939; Verlag der Industrie- und Handelskammer München.
„Der Organisator"; Verlag Organisator A.G., Zürich 1936.
„Der Papierhändler", 34. Jahrgang, Nr. 2, 19; Max Schwabe-Verlag, Berlin.
„Der Verjahresplan", Zentralverlag der NSDAP.
„Deutscher Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel", Heft 22, 30, 35/1938, Heft 9/1939.
„Deutsche Handelsschulwarte", Jahrgang 1937/38.
„Frankfurter Zeitung", Nr. 245 vom 15. 5. 1938 und andere Ausgaben.
„Mitteilungsblatt der Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel".
„Nationalsozialistische Monatshefte"; Zentralverlag der NSDAP.
„Völkischer Beobachter".
„Wirtschaftsblatt der Industrie- und Handelskammer zu Berlin", Heft 11, 12, 13; 34. Jahrgang.
„Wirtschaftsblätter für den Gau Thüringen", Heft 7, Jahrgang 1939; Verlag Karl Basch u. Co., Gera.
„Wochenschrift für Papier", Nr. 7, 11; 55. Jahrgang. Berlin.

Broschüren und Lehrunterlagen der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel:

„Amtsträgerdienst der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel".
„Arbeitsbericht der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel 1936/37".
„Arbeitsbericht der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel 1937/38"; Einzelhandelsverlags-G.m.b.H., Berlin.
„Arbeitsanregungen für die Berufs- und Fachwarte der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel", 2. und 3. Auflage.
„Auswertung der Lehrlingsrollen bei den Industrie- und Handelskammern"; Verlag der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel.
„Berufsausbildung und Berufsförderung im Einzelhandel".

„Die Wirtschaftslage des Lebensmitteleinzelhandels in Wien"; Otto Anke, Bericht an die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Wien 1938.
„Was haben wir geschafft", Wirtschaftsgruppe Einzelhandel.

Broschüren, Zeitschriften und Lehrunterlagen der DAF.:

Arnhold Karl: „Der Betriebsführer und sein Betrieb"; Lehrmittelzentrale des Amtes für Berufserziehung und Betriebsführung der DAF., Berlin-Zehlendorf.
— „Grundsätze nationalsozialistischer Berufserziehung"; Lehrmittelzentrdes Amtes für Berufserziehung und Betriebsführung der DAF., Berlin-Zehlendorf.
— „Umriß einer deutschen Betriebslehre"; Lehrmittelzentrale des Amtes für Berufserziehung und Betriebsführung der DAF., Berlin-Zehlendorf.
Deuber R.: „Nationalsozialistische Wirtschaftsgesinnung als Vorausetzung für die berufliche Ertüchtigung.
Elbel K.: „Mensch und Leistung im Betrieb"; Lehrmittelzentrale des Amtes f. Berufserziehung u. Betriebsführung d. DAF., Berlin-Zehlendorf.
— „Berufsbild des Papiermachers"; Lehrmittelzentrale des Amtes für Berufserziehung und Betriebsführung der DAF., Berlin-Zehlendorf. Berufserziehung und Betriebsführung der DAF., Berlin-Zehlendorf.
— „Berufserziehungswerk der DAF.", Arbeitsplan 9139/40; Gauwaltunng München-Oberbayern.
— „Der Kaufmann", Grundplan für die Berufserziehungsarbeit; Vertrieb: Amt für Berufsführung und Berufserziehung.
— „Die DAF.-Schulung", Zentralbüro der DAF.
„Die Arbeitslenkung im Betrieb"; Schulungsamt der DAF.
„Die deutsche Uebungswirtschaft"; Herausgeber: Jugendamt der DAF.
„Die deutsche Uebungswirtschaft"; Anregung und Anleitung für Berufserziehung und Berufsförderung. 3. Jahrgang, Folge 4.
„DAF.-Entscheidungssammlung"; herausgegeben vom Amt für Rechtsberatung, 4. Jahrgang, Folge 5.
„Arbeitertum", Amtl. Organ der DAF.
„Blatt für Jungkaufleute", Schulungsblatt der DAF.
„Schlesische Uebungswirtschaft", Herausgeber: Gaujugendwaltung der DAF. Schlesien.
„Soziale Selbstverwaltung"; Amt Soziale Selbstverwaltung, Dienstschrift des Leistungskampfes der deutschen Betriebe, Heft 5, 1939.
„Taschenbuch für den Einzelhandelskaufmann", Jahrgang 1938—40, Verlag der DAF.

„Vom Kautschuk zum Buna“, Lehrunterlage für die Berufserziehung des Kaufmanns; Lehrmittelzentrale des Amtes für Berufserziehung und Betriebsführung der DAF., Berln-Zehlendorf.
„Zur Arbeitszeitfrage“; Herausgeber: Arbeitswissenschaftliches Institut der DAF.

Sonstige Unterlagen:

„Die Schulung in der Westdeutschen Kaufhof A.G.“; Personalzentrale, Abtlg. Schulung, Heft 2.
„Ausbildungsplan für die kaufmännischen Lehrlinge der Firma J. Latscha, Frankfurt a. M.
„Geschäftsbericht der Rheinmetall-Borsig A.G. 1938“.

Aufgabe 22.

Liste.

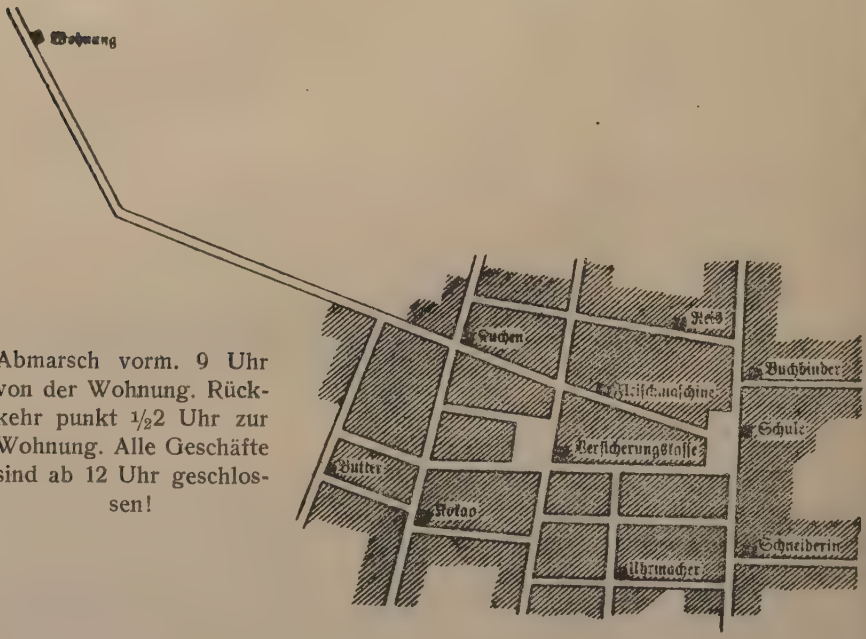
1. Robert Weidler, Kolonialwaren, Mannheim Q 2,3; T. 351, Postf. 31.
2. Ballermann Wilhelm, Betriebswerk Kaiserslautern, Domplatz 11.
3. Feinkosthaus Alfons Abel, Heidelberg, Ebertstr. 123.
4. Benter Robert, Tabake und Zigarren, München, Arnulfstr. 87.
5. Hieronymus Reißkleyer, Oele u. Fette, Ingolstadt, T. 188.
6. Birgler Edm., Hochbau und Brunnenbohrung, Bonn, Inselplatz 25.
7. Gaston Coutrié, Tannerie, Ornies sur Marne, France.
8. Ostermayer Siegfr., Kunstschreinerei, Fürth i. B., Spiegelplatz 73.
9. Lothar Spannagel, Eisenwaren en gros, Neunkirchen, Saargebiet.
10. Lehmann Heinr., Eisenbeton, Berlin SW 39, Austr. 2; T. 36 47 28.
11. Papierfabrik Joh. Stempel Söhne, Weiden (Oberpfalz).
12. Oehlers Felix, Büromöbelvertrieb, Rotterdam, Lange Fleet 6.
13. Jugendamt Hof, Abteilg. Jugendsachen, Hof i. B.
14. Enzendörfer Simon, Mühlenbau, Frankfurt a. O., Promenade 76.
15. Zentrale f. Tuberkuloseforschung, Bonn, Coblenzer Straße 17/2.
16. Münker E., Modellschlosserei, Emmendingen, Französische Str. 8.
17. Importhaus Kleinhans, Nürnberg, Burggraben 9; F. 40 5 37.
18. Morneburg S., Elektro-Versand, Augsburg, Fuggerstraße 235¾.
19. Liebig Osw., Blitzableiter, Günzburg, Alte Straße 21.
20. Geschwister Könen, Seidenfabrik, Krefeld, Färbergraben 49.
21. Lederer Friedrich, Angorakatzenzüchterei, Homburg, Badgasse 5.
22. Lehrmittel-Handlung Sauttner & Seidel, Landshut a. Isar.
23. Ottendörfer Kunz, Elektromotore, Reutlingen, Schwabenstraße 63.
24. Adler & Kleyer, Farbenhandlung, Böbingen, Schloßplatz 12.

Abschrift.

1. Robert Weidler, Kolonialwaren, Mannheim O 2,3; T. 351; Postf. 31.
2. Ballermann Wilh., Getriebewerk Kaiserslautern, Domplatz 11.
3. Feinkosthaus Alfons Abel, Heidelberg, Ebertstr. 123.
4. Benter Richard, Tabake u. Zigarreten, München, Arnulfstr. 78.
5. Hyeronimus Reiskleyer, Oele und Felle, Ingolstadt; T. 188.
6. Birgler Edm., Tiefbau und Brunnenbohrung, Bonn, Inselplatz 25.
7. Gaston Coutrie, Tannerie, Ornis sur Marne, France.
8. Ostermayer Siegfr., Kunstschreinere, Fürth i. B., Spiegelplatz 73.
9. Lothar Spanagel, Eisenwaren en gros, Neinkirchen, Saargebiet.
10. Lohmann Heinr., Eisenbeton, Berlin SW 39, Austr. 2; T. 36 47 23.
11. Papierfabrik Stempel Söhne, Weiden (Oberpfalz).
12. Oehmann F., Büromöbelzertrieb, Rotterdam, Lange Fleet 6.
13. Jugendamt Hof, Abteilg. Jugendsachen, Hof i. B.
14. Enzendörfer Simon, Rübenbau, Frankfurt a. M., Promenade 76.
15. Centrale f. Tuberkuloseforschung, Koblenzer Straße 17.
16. Münker E., Modellschreinere, Emmendingen, Französische Str. 8.
17. Importhans Kleinhaus, Nürnberg, Burggraben, F. 40 5 37.
18. Morneburg S., Elektro-Versand, Augsburg, Fuckerstraß 235¼.
19. Liebig Oskar, Witzableiter, Günzburg, Alte str. 22.
20. Geschwister Konen, Seidenfabrik, Krefeld, Färbergraben 49.
21. Lederer Friedrich, Angorakatzenzüchterei, Hamburg, Badgasse 5.
22. Lehrmittel-Handlung Sautner & Seidel, Landsberg a. Lech.
23. Ottendörfer Kunz, Elektrodynamo, Reutingen, Schwabenstraße 63.
24. Adler & Kleier, Farbenhandlung, Böbingen, Schlußplatz 12.

Aufgabe 23.

1. Kleid zur Schneiderin bringen.
2. Fleischmaschine v. Richten holen.
3. Bücher zum Buchbinder tragen.
4. Wanduhr zum Uhrmacher bringen.
5. Versicherungsbeitrag zahlen (nur von 8—10 Uhr).
6. Kuchen holen (ab 11 Uhr).
7. Kakao kaufen.
8. Freund von der Schule holen (um 12,30 Uhr).
9. Reis kaufen.
10. Butter kaufen.



Abmarsch vorm. 9 Uhr von der Wohnung. Rückkehr punkt ½2 Uhr zur Wohnung. Alle Geschäfte sind ab 12 Uhr geschlossen!

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....
6. .....
7. .....
8. .....
9. .....
10. .....

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Beratungsergebnis (Berufsgruppe)	Vorjahr

1) Gewünschter Beruf	2) Schulentlassun	3) Schulbildung	4) Eignungsuntersuchung wann?	5) überwiesen zur Vermittlg. an A.A.	Vermittelt durch Berufsberatung in: 6) Lehrstelle	7) Anlernstelle	8) Berufsausbdg sonstiger Art — Als	Sonstige Erledigung: 9) Art der Erledigung	10) gewählter Beruf Beruf	11) Sonstiges

I. Vom Schüler auszufüllen.

1. **Familienname:** .....
2. Vorname: ..... 3. Geburtstag: .....
4. Schule: ....., ...-stufig
5. Schulort: .....
6. Klasse (Jahrgang): ..... Entlassungsjahr: .....
7. Wohnort: .....
   Wohnung: ..... straße Nr. .....
8. Staatsangehörigkeit: .....; Glaubensbekenntnis: .....
9. Geburtsort: .....; Kreis: .....
10. Im Jungvolk: ja — nein; in der Hitlerjugend: ja — nein.
11. Kriegerwaise: ja — nein.
12. Ist Dein Vater kriegsbeschädigt? ja — nein.
13. Name, Beruf u. Wohnung des gesetzlichen Vertreters (Vater, Mutter, Vormund)
    Name: .....; Beruf: .....
    beschäftigt bei: .....
    Wohnung: .....
14. Woher stammt Dein Vater (Ort, Gegend)? .....
15. Woher stammt Deine Mutter (Ort, Gegend)? .....

Schülerkarte

des Arbeitsamtes .....

Abteilung Berufsberatung

Diese Karte unterliegt völliger Amtsverschwiegenheit.

16. Welchen Beruf hatte Deine Mutter vor ihrer Verheiratung?
17. Woher stammt Dein Großvater väterlicherseits (Ort, Gegend)? .....
    Welchen Beruf hat(te) er? .....
18. Woher stammt Dein Großvater mütterlicherseits (Ort, Gegend)? .....
    Welchen Beruf hat(te) er? .....
19. Wieviel Brüder hast Du? ..... Wieviel Schwestern? .....
    Alter der Brüder: ..... Alter d. Schwestern: .....
20. **Was möchtest Du gern werden?** .....
21. Zu welchen anderen Berufen hättest Du noch Lust? .....
22. Lieblingsbeschäftigung in der Freizeit? .....
23. Willst Du zunächst **ohne Beruf** im Elternhaus bleiben? .....
24. Würden Deine Eltern Dich auch auswärts geben? .....

Alle Angaben werden streng vertraulich behandelt.

II. Bemerkungen der Schule.

Besondere Beobachtungen über

1. Körperliche Entwicklung: .....

2. Umwelteinflüsse: .....

3. Neigungen: .....

4. Verstandesanlagen: .....

5. Charaktereigenschaften: .....

Schulnoten			
Fleiß		Erdkunde	
Betragen		Geschichte	
Religionslehre		Kulturkunde	
Deutsch, Gesamtnote		Naturkunde	
Deutsch, Rechtschreiben		Rechnen	
Singen		Freihandzeichnen	
		Linearzeichnen	
		Turnen	
		Kurzschrift	
		Maschinenschreib.	

Wird aus besonderen Gründen eine persönliche Aussprache zwischen Schule und Berufsberatungsstelle gewünscht? .....

Unterschrift der Lehrkraft und Datum: .....

III. Aerztliche Beurteilung.

1. Entwicklung: gut — Durchschnitt — unter Durchschnitt.
   Größe: .....cm; Gewicht: .....kg; Atemspanne: ...../.....cm.
2. Es sind Berufe zu meiden mit
   (Zutreffendes unterstreichen!)
   a) schwerer körperlicher Anstrengung, b) sitzendes Arbeitsweise, c) anhaltendem Stehen oder Gehen, d) Staubentwicklung, e) starkem Temperaturwechsel (auch Witterungseinflüssen, f) Absturzgefahr, g) hohen Anforderungen an die Sehschärfe ..... die Hörschärfe — den Stimmapparat — die Nerven; h) .....
   aus folgenden Gründen: .....
   .....
   .....
   .....
3. Urteil:: Der Untersuchte ist — noch nicht — nur bedingt — voll berufsfähig. — Fachärztliche Begutachtung — ärztliche Behandlung — vorläufige Schonung — Erholungsfürsorge — ärztliche Kontrolle im Beruf — ist erforderlich.
4. Linkshänder: ja — nein .....
5. Schweißhände: ja — nein .....
6. Farbentüchtigkeit: .....
   .....
7. Besondere Bemerkungen: .....
   .....
   .....

Unterschrift und Datum: .....

Stellenzuweisungen:

Tag	Betrieb	Beruf	Ergebnis	

Verlauf und Ergebnisse der Beratungen.

Berufswunsch: ..... Berufsentschluß: .....

Tag:

Erledigt am:

Abgelegt am:

Stundentafel

für die Einzelhandelsfachklassen der kaufmännischen Berufsschulen.

Bearbeitet von der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel und dem NSLB., Fachschaft VI (Berufs- und Fachschullehrer)

Fach	Unterstufe Std.			Mittelstufe Std.			Oberstufe 1. Halbjahr Std.			Oberstufe 2. Halbjahr Std.		
	10	8	6	10	8	6	10	8	6	10	8	6
Gemeinschaftskunde	1	—	—	1	—	—	1	1	1	1	1	1
Deutsch	1	1	1	1	2	2	2	2	1	Kontor-		
Betriebskunde des Einzelhandels mit Schriftverkehr	2	2	1	2						3	3	3
Kaufm. Rechnen	2	2	2	2	2	1	2	2	1			
Buchführung und Statistik	1	—	—	1	1	1	1	1	1	Uebungen		
Warenkunde (mit Wirtschafts-Erdkunde)	1	1	1	1	1	1	2	2	1	Verkaufs-		
Verkaufskunde	1	1	1	1	1	1				3	2	2
Werbekunde				1	1	—	2	—	—	Uebungen		
Plakatschrift	1	1	—							Dekorations-		
Schaufensterkunde	—	—	—	—	—	—				3	2	—
										Uebungen		
	10	8	6	10	8	6	12	8	6	10	8	6

Für Mädchen zusätzlich Hauswirtschaft.

Kurzschrift und Maschineschreiben in zusätzlichem Unterricht (fakultativ).

Was jeder Lehrling können und lernen muß:

Name: ..... Geburtstag: ..... bei G. W. eingetreten: .....

Besuchte Schule: ..... bis einschließlich: .....

Versand-Abtlg.:	1. Lehrjahr:	Gelernt: in Abtlg.	Gelernt: von — bis
Kontor:	Versandpapiere ausfertigen		
	Versandkontrolle, Versandzettel, Lagerergänzungen, Reklamations-Bearbeitung		
Auftragssaal:	Bahn-, Post- und Musterversand		
	Auflieferung der Güter auf Bahn und Post		
	Lager I, Lager II, Lager III, Lager IV, Lager V: Zusammenarbeit mit den Aufmachungssälen . .		
	Lager I, Lager II, Lager III, Lager IV, Lager V: Zusammenstellen der Aufträge		
	Waren-Annahme, Rücksendungen		
	Holzwerk		
	Lohnverrechnung und Lohnbüro		
	Stadt-Versand und Belieferung		
Lagerverwaltung:	Inventur		
	Post abfertigen		
	Stenographie: System		
	Schreibmaschine		

	2. und 3. Lehrjahr:		
Verkaufs-Abtlg.:	Kunden-Kartei		
	Aufträge eintragen		
	Aufträge abstreichen		
	Aufträge ausschreiben		
	Aufträge ausrechnen		
	Rechnungen fertigstellen		
	Briefwechsel, Anfragen, Angebote		
	Beanstandungen bearbeiten		
	Mahnungen bearbeiten		
	Kundenpflege, Umsatzrückgänge		
	Abschluß-Behandlung und -Ueberwachung		
	Rücksendungen bearbeiten		
	Ausfuhrwesen, Deklaration, Verzollung		
	Besondere Behandlung wichtiger Briefe		
	Briefregistratur		
Buchhalterei:	Verkaufsbuch		
	Konto-Korrente		
	Tratten, Schecks		
	Postnachnahmen, Mahnauszüge		
	Memorial		
	Monatsbilanz		

Nr. 155. Abweichende Tätigkeit ist auf der Rückseite einzutragen.

Normal-Stundenplan

der Lehrlingsschule der Firma Günther Wagner.

Jahr	Std.	1. Lehrjahr	Std.	2. Lehrjahr	Std.	3. Lehrjahr
Juni Mai	24	Das Haus G. W. und seine Geschichte. Versand. Fuhr- und Lohnwesen			24	Die Werbung. Verkaufsschulung
Juli August			20	Organisation des Verkaufs. Büromaschinen.		
September bis Dezember	40	Warenkunde			12	Einkauf Statistik
Januar Februar März	70	Mascsinenschreiben	40	Freie Vorträge d. Lehrlinge aus dem Gebiet der Warenkunde als sprachliche Schulung	20	Bilanz Buchhaltung
	134		60		56	

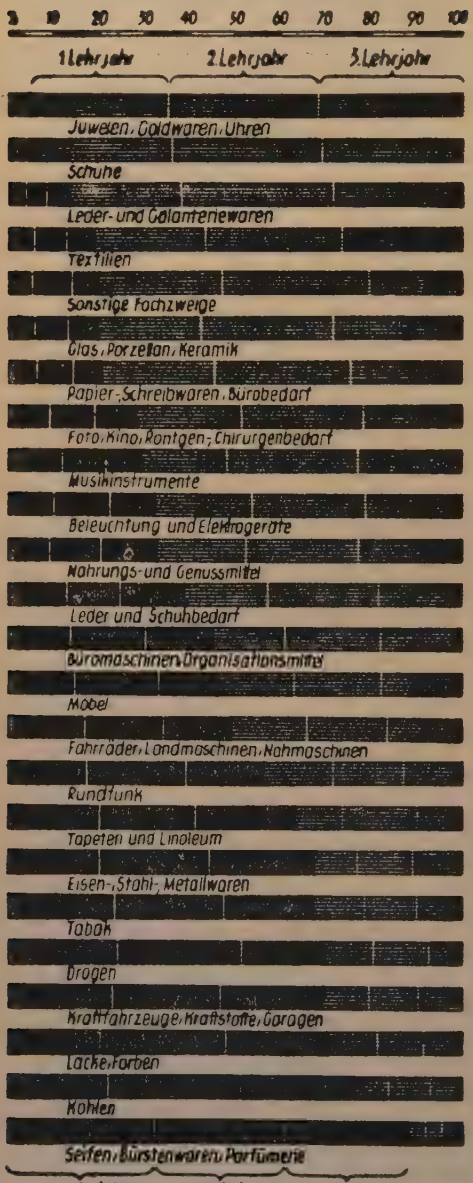
Insgesamt 250 Stunden.

Ergebnisse der Lehrlingsrollenstatistik, aufgeteilt nach Fachzweigen

Fachzweige	Erfaßte Lehrbetriebe	Lehrlinge insgesamt	Männliche Lehrlinge Gesamt	im 1. Lehrjahr	im 2. Lehrjahr	im 3. Lehrjahr	Weibliche Lehrlinge Gesamt	im 1. Lehrjahr	im 2. Lehrjahr	im 3. Lehrjahr
Nahrungs- u. Genußmittel	20 882	43 048	*13 995*	251	5 062	4 976	*29 053*	8 624	11 088	9 341
Tabak	746	1 102	*737*	3 957	259	229	*365*	130	129	106
Bekleidung, Textil u. Leder	19 890	53 530	*9 348*	2 835	3 411	3 021	*44 182*	13 610	16 60	14 420
Raumgestaltung u. Musik	1 785	2 838	*1 474*	480	548	446	*1 364*	413	547	404
Eisenwaren, Elektro- und Hausgerät	6 724	14 386	*7 688*	2 302	2 764	2 622	*6 698*	2 056	2 478	2 164
Gesundheitspflege, Chemie und Optik	5 222	7 315	*3 854*	1 325	1 476	1 053	*3 461*	1 149	1 224	1 088
Kraftfahrzeuge, Kraftstoffe, Garagen	1 457	2 632	*1 806*	615	632	559	*826*	291	304	231
Maschinen	1 088	1 738	*818*	269	290	259	*920*	283	348	289
Kohle	858	1 255	*952*	288	366	298	*303*	93	118	92
Pawier-, Schreibwaren-, Bürobedarf	2 725	4 457	*943*	288	357	298	*3 514*	1 129	1 290	1 095
Leder- u. Galanteriewaren	864	1 457	*175*	54	65	56	*1 282*	396	478	408
Juwelen, Gold- und Silberwaren, Uhren	1 068	1 465	*70*	26	26	18	*1 395*	466	490	439
Rundfunk	542	1 040	*583*	185	225	173	*457*	160	166	131
Sonstiges	458	3 044	*611*	177	243	191	*2 433*	824	1 006	603
Einzelhandel insgesamt	64 409	139 307	*43 054*	13 052	15 722	14 280	*96 253*	29 174	36 268	30 811

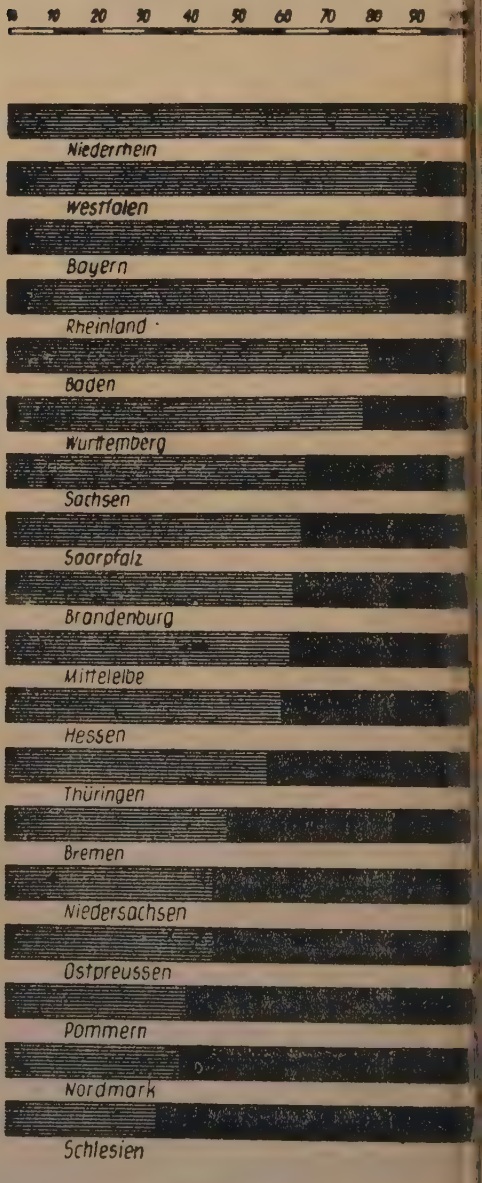
Einzelhandel insgesamt

Fachliche Aufteilung



Fachgruppe Nahrungs- u. Genußmit

Bezirkliche Aufteilung



2. Lehrhalbjahr.

Praktische Ausbildung.

Vertiefung der Kenntnis der Waren und ihrer Preise. — Verwendungszweck und Verwendungsmöglichkeit der einzelnen Waren. — Behandlung und Pflege der Waren, sachgemäße Lagerung. — Bedienen der Kundschaft unter Nachprüfung der Kassenzettel durch den Leiter. — Bedienung der Kasse unter Aufsicht. — Mithelfen beim Ausfüllen der Bestellzettel (Fuhrenzettel) durch Aufrufen der Bestände. — Mitwirkung bei der Warenbestandsaufnahme. — Helfen beim Dekorieren. — Polizeiliche Vorschriften über Aufbewahrung und Kennzeichnung der Waren.

Richtlinien.

Im 2. Lehrhalbjahr ist der Lehrling eingehend mit dem üblichen *Verwendungszweck* sowie mit allen *Verwendungsmöglichkeiten* der verschiedenen Waren vertraut zu machen. Sodann ist ihm die richtige *Behandlung* und eine sachgemäße *Pflege* der Waren zu lehren. Die grundlegende Wichtigkeit der Mahnung „*Kampf dem Verderb*“ gerade in bezug auf Lebensmittel — nicht nur für uns, sondern vor allen Dingen im Hinblick auf die Sicherung der Volksernährung — ist ihm nachdrücklich einzuprägen.

Im 2. Halbjahr soll der Lehrling bereits auch zur *Bedienung der Kunden* herangezogen werden. Es ist selbstverständlich, daß er sich dabei größter *Höflichkeit* und *Zuvorkommenheit* gegenüber dem Kunden befleißigt. Es ist ihm eindringlichst klar zu machen, daß er sich als Vertreter der Firma zu fühlen hat, daß auch nach seinem Verhalten die ganze Firma beurteilt wird, daß die Verärgerung eines Kunden über den Verlust des einzelnen Kunden hinaus von weitgehenden Auswirkungen sein kann. Der Lehrling kann nunmehr auch zur Bedienung der *Kasse*, zunächst natürlich unter Aufsicht, zugelassen werden. Wenn irgend möglich, soll dem Lehrling eine kleine Abteilung zur Betreuung durch ihn allein, freilich unter Aufsicht, zugewiesen werden, um seine Arbeitsfreude und sein Verantwortungsbewußtsein anzuregen.

2. Lehrjahr.

3. Lehrhalbjahr.

Praktische Ausbildung	Theoretische Ausbildung		
	Verkaufskunde	Warenkunde	Handelsbetriebs- und Rechtslehre, Buchführung, kaufm. Rechnen
Weitere Verbesserung der Warenkenntnisse, insbesondere im Hinblick auf die Beratung des Kunden über die Verwendungsmöglichkeiten der Waren. Preis- und Güteunterschiede. Bedienung der Kundschaft bei größerer Selbständigkeit. Zusammenstellung von Warensendungen auf Grund größerer Aufträge (unter Nachprüfung seitens des Leiters). Behandlung von Beanstandungen. Belehrung über Rechtsfragen. Grundfragen des Wettbewerbsrechtes.	Allgemeine Grundsätze der Verkaufskunst. Der Beruf des Verkäufers; körperliche und geistige Anforderungen und Charaktereigenschaften. Bedeutung des Verkäuferberufes, insbesond. i. Lebensmittelkäufers. Reinlichkeit des Ladens und Lagers. Kleidung, Sprache, Umgangsform.	Die Einteilung der Ware nach naturkundlichen u. erdkundlichen Gesichtspunkten und nach ihrem Verwendungszweck. Das tägliche Brot. Getreide, Mühlenerzeugnisse. Die Arten des Mehls, Flocken, Graupen, Grünkern, Grieß und Grützen. Brot u. andere Backwaren. Teigwaren. Mais, Reis und Reiserzeugnisse	Der Kaufvertrag. Das Gesetz gegen d. unlauteren Wettbewerb. Preise, Festpreise und Höchstpreise. Die Staatliche Ordnung des Verkehrs mit Lbensmitteln. Der Lebensmittelhändler im Dienst d. Verbrauchslenkung Zierschrift und Reklamezeichnen.

Die Kaufmannsgehilfenprüfungen 1938

Berichtsformular der Industrie- und Handelkammer Stuttgart zur Erörterung der Frage der Empfehlung einer Nachlehre.

Wiederholung der Prüfung — Nachlehre

Der Prüfungsausschuß hat für Prüflinge, die die Prüfung nicht bestanden haben, bei der Industrie- und Handelskammer die Wiederholung der Prüfung oder die Festlegung einer Nachlehre zu beantragen. Er hat hierbei die folgenden Fragen zu beantworten:

1. Allgemeiner Eindruck über den Prüfling:
2. In welchen Fächern hat der Prüfling hauptsächlich versagt?
3. Worauf ist das Versagen des Prüflings zurückzuführen?
4. Welche Umstände sprechen für diese Annahme?
5. Erscheint eine Wiederholung der Prüfung in $\frac{\text{einem halben}}{\text{einem}}$ Jahre aussichtsreich?
6. Ist für die Wiederholung der Prüfung eine zusätzliche Schulung im Betrieb, durch Teilnahme an DAF.-Kursen oder durch Selbststudium ausreichend?
7. Sind die Lücken so erheblich, daß deren Ausfüllung
   a) eine Nachlehre von mindestens einem halben Jahr in der Lehrfirma oder
   b) den Wechsel der seitherigen Firma erfordert?
8. Sonstige Bemerkungen:

Außenhandelsschule Hamburg

Abteilung für Außenwirtschaft

(Oberschule für Export- und Importkaufleute)

Dauer 3 Monate.

Voraussetzung für den Eintritt in diese Abteilung ist mindestens eine abgeschlossene ordentliche kaufmännische Lehrzeit und erfolgreiche Teilnahme am kaufmännischen Berufsschulunterricht (Pflichthandelsschulunterricht) mit 8 Wochenstunden. Als Ersatz für den Berufsschulunterricht gilt der Nachweis einer auf andere Weise erworbenen theoretischen Vorbildung oder der erfolgreiche Besuch der Kaufmannsschul-Abteilung II.

1. Außenwirtschaft und Handelspolitik	1	Wochen-Std.
2. Exportpolitik, Schiffahrtspolitik	1	„
3. Länder-, Raum- und Völkerkunde	2	„
4. Wirtschafts- und Kursbeobachtung	2	„
6. Technik des Export- und Importgeschäftes mit Uebungen	2	„
7. Kompensations- und Clearing-Verkehr	1	„
8. Spedition, Tariftechnik und Frachtgeschäft	4	„
9. Zolltechnik	1	„
10. Höheres kaufmännisches Rechnen	2	„
11. Export- und Importkalkulation	2	„
12. Internationaler Zahlungsverkehr	1	„
13. Deutsche Devisenbewirtschaftung	2	„
14. Uebungen in der Außenhandelsbuchführung	1	„
15. Uebungen im mündlichen und schriftlichen Ausdruck	2	„
16. Deutscher Briefstil	1	„
17. Englische Sprache	6	„
18. Maschineschreiben	3	„
	36	Wochen-Std.

Gebühr für das Vierteljahr RM. 80.—.

Außenhandelsschule Hamburg

Kaufmannsschul-Abteilung III

(Oberstufe für Betriebspraktiker im Inland)

Dauer 3 Monate.

Voraussetzung für den Eintritt in diese Abteilung ist mindestens eine abgeschlossene Volksschulbildung, der Nachweis einer ordentlichen kaufmännischen Lehrzeit und der erfolgreichen Teilnahme am kaufmännischen Berufsschulunterricht (Pflichthandelsschulunterricht) mit 8 Wochenstunden. Als Ersatz für den Berufsschulunterricht gilt der Nachweis einer auf andere Weise erworbenen theoretischen Vorbildung oder der erfolgreiche Besuch der Abteilung II.

Unterrichtsfächer:

1. Besondere kaufm. Betriebswirtschaftslehre	2	Wochen-Std.
2. Volkswirtschaftslehre	1	„
3. Schwierige Fälle der kaufm. Buchführung	2	„
4. Deutsches Steuerwesen	2	„
5. Kreditwesen in der Unternehmung	1	„
6. Höheres kaufmännisches Rechnen	2	„
7. Handelsrecht	2	„
8. Die Organisation der kaufmännischen Unternehmung einschl. Organisation des Absatzes	2	„
9. Kaufmännische Kostenrechnung	2	„
10. Geld, Bank u. Börse i. Dienste d. Volkswirtschaft	1	„
11. Betriebswirtschaftsstatistik	1	„
12. Revisionswesen	1	„
13. Englisch für Kaufleute (im Abendunterricht)	4	„
14. Deutsche Kurzschrift	6	„
15. Maschineschreiben	6	„
16. Wiedergabe des Stoffes in freier Rede und Wiederholung	1	„
	36	Wochen-Std.

Gebühr für das Vierteljahr RM. 80.—.

Plan des Leh

1. Lehrjahr

Woche	1. Wochenstunde	2. Wochenstunde	1. Wochenstunde
1	**Einführung** Führung durch das Haus	**Einführung** Das Haus als Betriebsgemeinschaft	**Betriebskunde** I. Geschäftslage
2	Die Westdeutsche Kaufhof A.-G.	Der Beruf des Verkäufers	II. Die Ladenfront
3	Verkaufsabteilungen, Lage und Hauptsortimente	Der Lehrling und die Kundschaft	III. Das Schaufenster
4	Umgang mit Ware, Inventar und Material	Die Ausbildung des Lehrlings	Das Schaufenster
5	**Betriebskunde** I. Die Warenannahme: 1. Arten des Wareneingangs	**Verkaufskunde** I. Die persönlichen Erfordernisse des Verkäufers	IV. Der Verkaufsraum
6	2. Kontrolle des Wareneingangs	II. Die fachlichen Erfordernisse des Verkäufers	V. Das Inventar
7	3. Behandlung der Ware bis zur Verkaufsabteilung	III. Verkaufsbereitschaft	**Bürokunde** I. Arbeiten im Kassen-Kontroll-Büro
8	II. Der Warenausgang: 1. Mitnahme durch den Kunden	Verkaufsbereitschaft	II. Die Rechnung und ihre Behandlung
9	2. Zustellung	**Betriebskunde** 3. Vorgänge in der Versandabteilung	Die Rechnung und ihre Behandlung
10	Vorgänge in der Versandabteilung	III. Kundendienst-Einrichtungen: 1. Zustellung. 2. Sammelbuch	III. Geld- und Kredit-Verkehr: 1. Geld und Geldsorten
11	3. Monatskonto, 4. Sonstiges	IV. Personal-Kauf	2. Zahlungs- und Überweisungsmöglichkeiten
12	**Büro-Vorschulung** I. Rechnen 1. Grundrechnungsarten	V. Ware von Abteilung zu Abteilung	3. Der Kredit
13	2. Maße und Gewichte	**Einführung**	4. Der Scheck
14	3. Bruchrechnen	**Warenkunde** Wolle / Eisen und Stahl — **Schreibwaren** Kaffee	5. Der Wechsel
15	„	„ / Gußeisen — „	Der Wechsel
16	4. Dezimalrechnen	„ / Bleche — Tee	IV. Kalkulation und Rentabilität: 1. Das Kalkulationsschema
17	„	Seide / Aluminium — Kakao	2. Handelsspanne
18	5. Prozentrechnen	„ / Kupfer — Zucker	3. Die Unkostenarten
19	„	„ / Zinn und Zink — Getreide u. ä.	4. Kalkulationsrechnen
20	6. Zinsrechnen	Baumwolle / Nickel u. Chrom — „	Kalkulationsrechnen
21	„	„ / Cadmium und Silber — Fette und Öle	Kalkulationsrechnen
22	II. Sprach- und Schreibübungen: 1. Fremdwörter	„ / Messing, Bronce, Alpacca, Neusilb. — Eier	**Arbeitskunde** I. Gesetz zur Ordnung der nationalen Arbeit
23	2. Anleitung zu schriftlichen Arbeiten	Kunstseide / Emaille — Milch	einschließlich Arbeitsfrieden
24	Anleitung zu schriftlichen Arbeiten	„ / Holzarten — Fleisch	und Rechtsberatung
25	**Bürokunde** I. Einführung in die Bürokunde	„ / „ — Fische	II. Rechte und Pflichten des Handlungs-Gehilfen
26	II. Die Erledigung der Post: 1. Arten der Postsendungen	Zellwolle / Bakelite — „	Rechte und Pflichten des Handlungs-Gehilfen
27	2. Postgebühren und -Wertzeichen	„ / Galalith — Gemüse	**Wirtschafts- und Handelskunde** I. Allgem. Wirtschaftskunde: 1. Volkswirtschaftl. Grundbegriffe
28	3. Behandlung des Posteingangs	„ / Pollopas — Hülsenfrüchte	2. Grundlagen der Wirtschaft
29	4. Der Postausgang	Flachs / Trolit und Pristal — Kartoffeln	3. Kreislauf der Wirtschaft
30		„ / Mipolam u. ä. — Obst	4. Die Träger der Wirtschaft
31	**Arbeitskunde** I. Rechte und Pflichten des Lehrlings nach dem HGB.	„ / Glas — Südfrüchte	5. Organisation der gewerblichen Wirtschaft
32	II. Der Lehrvertrag	Hanf / „ — Getr. Früchte	II. Der Einzelhandel: 1. Grundbegriffe des Handels
33	III. Sozialversicherungen und Lohnsteuer	Jute / Kristall — Nüsse	2. Wirtschaftliche Bedeutung des Einzelhandels
34	Sozialversicherungen und Lohnsteuer	Blattfaser / Porzellan — Honig	3. Wirtschaftsgeographie des Einzelhandels
35	Sozialversicherungen und Lohnsteuer	Fruchtfaser / „ — Gewürze	4. Wesen und Organisation eines Einzelhandelsbetriebes
36	IV. Die DAF.	Nesselfaser / Steinguf — „	Wesen und Organisation eines Einzelhandelsbetriebes

Parfümerie — **Lederwaren**

ngs-Unterrichts

nrjahr

2. Wochenstunde
erkaufseinteilung
orleger der Ware
Vorleger der Ware
as Verkaufsgespräch: Sprache und Sprachschatz
Kundenberatung
Kundenberatung
Kundeneinwände
Kundeneinwände
uempfehlen
uempfehlen
aufabschluß
usammenfassung

binnerei	Waren aus Eisen	Bijouterie	Schokolade-und Schok.-Waren
"	"		"
"	"		Süßwaren
"	"		"
berei und irkerei	"		Teigwaren
"	Waren aus Aluminium		Backwaren
"	"		"
"	"		Milch-Fabrikate
dungs-Lehre	Waren aus sonst. Metall		"
"	"		Wurstwaren udgl.
srüsten	Waren aus Holz		"
ärben	"	Schmuck	Konserven
ucken	Waren aus Kunstharz		"
edinen-ebarei	"		"
pich-eberei	Waren aus Glas		"
"	"		Getränke
eleum	"		"
"	Waren aus Kristall		"
zwaren	"		Hilfsmittel
menten	Waren aus Porzellan	Schuhwaren	"
röpfe	"		"
itzen	"		(nach Bedarf)
"	Waren aus Steingut		"
	"		"

3. Lehrjahr

	1. Wochenstunde	2. Wochenstunde
Betriebskunde	I. Warenlager im Einzelhandel: 1. Lagerraum u. seine Einrichtung	Verkaufskunde: I. Der Verkauf als Beziehung zwischen Menschen
	2. Warenbewegung und ihre Kontrolle	Der Verkauf als Beziehung zwischen Menschen
	3. Lagerwirtschaft und -Finanzierung	II. Das Zuempfehlen
	II. Die Warenbeschaffung: 1. Eigenproduktion und Einkauf	III. Verhinderung von Nichtkäufen
	2. Der Kaufvertrag	Verhinderung von Nichtkäufen
	Der Kaufvertrag	IV. Der Kunde mit Begleitpersonen
	3. Die Überwachung der Vertragserfüllung	Der Kunde mit Begleitpersonen
	III. Der Warenabsatz: 1. Vorbereitung für den Absatz	V. Auslagetische und Sehkunden
	2. Werbung	
	3. Die Arten des Warenabsatzes	

Warenkunde	Erkennen der Textilfaser	Wasch- und Reinigungs-Masch.	Uhren u. ä.	Unsere Ernährung	
	"	"			
	"	Öfen und Herde		Kundenberatung in Ernährungsfragen	
	Fertigware im Verkauf	"		"	
	"	Lampen		Ernährungswirtschaft	
	"	"		"	
	Reklamationen	Elektrogeräte		Reichsnährstand	
	"	"		Marktordnung	

Wirtschafts- und Handelskunde	I. Die gesetzl. Regelung des Handels: 1. Der Kaufmann und die Firma	
	2. Handlungsgehilfe u. -Lehrling	
	3. Prokura u. Handlungsvollmacht	
	4. Die Handelsgesellschaften	
	Die Handelsgesellschaften	
	II. Das Einzelhandelsschutzgesetz	
	III. Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb	
	IV. Die Versicherungen des Einzelhandels	
	V. Die Steuern des Einzelhändlers	
Bürokunde	Buchführung	Buchführung
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
Wiederholung und Vorbereitung	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)
	(je 90 Minuten)	(je 90 Minuten)